

TARTALOM

Inotai András: Az Európai Unió reformjai és a bővítés – II. rész	4
Losonczi Miklós: A külföldi működő tőke áramlását meghatározó néhány tényező és az ösztönzéssel szembeni követelmények az EU-tagság fényében	20
Hamar Judit: Tőkevonzó-képességünk alakulása és a multinacionális cégek szerepe a magyar gazdaság technológiai és strukturális felzárkózásában	39
Fertő Imre: A közép-európai országok mezőgazdasági kereskedelmének teljesítménye az Európai Unióban a kilencvenes években	64

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

40 éves a kutatás a KOPINT-DATORG Rt.-ben (Becsky Róbert)	81
--	----

Brief Summary of the Articles	83
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Fazekas Judit – Dr. Sós Gabriella: A fogyasztóvédelmi jogharmonizáció 10 éve – I. rész	61
--	----

Májusi számunk

első szavai köszönték hazánk ünnepét: Magyarország immár teljes jogú tagként az Európai Unió része. Szinte valamennyi cikkünk e témakörhöz kapcsolódik, mint oly sokszor korábban is. – Az első cikk az MTA Világgazdasági Kutatóintézete igazgatója írásának második része. Ebben a szerző az Európai Unió nemrég megkezdett, folyamatban lévő reformjait vizsgálja meg az EU-bővítés fényében. E reformok kimunkálásában már hazánk is tevékenyen részt vehet. A témakörök: a kutatás-fejlesztés és versenyképesség fejlesztésére ható Lisszaboni Agenda, a szociális modell jövője, a migráció, valamint a közös kül- és biztonságpolitika. – A második cikk egy összefoglaló mikroökonómiai szemléletű mutatószámból, az ún. módosított nettó jelenértékképletből kiindulva vizsgálja meg a külföldi vállalatok zöldmezős beruházási döntéseit befolyásoló tényezőket hazánkban és egy sor közép- és kelet-európai országban. A tőkevonzás szempontjából a cikk tárgyalja az EU-csatlakozással módosuló feltételeket, és különös figyelmet szentel az adózási változásokra. – Harmadik cikkünk témája kapcsolódik az előzőhöz: első felében a külföldi működő tőke beáramlásának és a multinacionális cégeknek a hazai iparban betöltött szerepéről kapunk átfogó képet, összehasonlítva a velünk együtt csatlakozott országokéval. Az írás második felében a szerző nemzetközi kutatás keretében végzett felmérés alapján részletesen vizsgál egy érdekes és fontos kérdést, a vezetés önállóságát, döntési kompetenciáját a multinacionális cégek leányvállalatainál. – A negyedik cikk egy, a múltira vonatkozó kutatás eredményeivel segítheti EU-csatlakozásunk egyik legkényesebb kérdésének, agrárkereskedelmünk esélyeinek jobb átlátását. Az írás azt vizsgálja, hogyan alakult az EU-ba irányuló magyar agrár-export teljesítménye, szerkezete 1993 és 2000 között, összehasonlítva ezt a közép-európai versenytársakéval. – Még egy ünnepünk volt a közelmúltban: megemlékezés a KOPINT-DATORG egyik elődintézménye, a Konjunktúra és Piackutató Intézet megalapításának 40 éves évfordulójáról. A cég jubileumi konferenciával ünnepelt, ahol a múltira emlékezés mellett a jelenről és a jövőről is számos fontos megállapítás hangzott el. A konferenciáról ad képet tudományos tájékoztató rovatunk.

A szerkesztő

Az Európai Unió reformjai és a bővítés

– II. rész

INOTAI ANDRÁS

A kétrészes tanulmány első része az Európai Unió hagyományos és új, illetve várható jövőbeli közösségi politikáit vizsgálta a bővítés szempontjából. A második részben tárgyaljuk a közösségi politika azon területeit, amelyek kialakítása nemrég kezdődött vagy éppen a közeljövőben ölt konkrét formákat, és amelyek létrehozatalában szinte kezdettől fogva teljes jogú tagként vehet részt Magyarország is. Ilyen a kutatás-fejlesztési és versenyképességi szempontokat ötvöző Lisszaboni Agenda, a nyugat-európai szociális modell jövője, a közös európai migrációs politika követelménye, valamint a közös kül-, részben pedig biztonságpolitika létrehozatalának esélye.

Az új tagállamok egyes területeken várhatóan közösen lépnek majd fel (például a költségvetési pénzek újraelosztását vagy talán a migrációs politikát illetően), másutt azonban eltérő csoportokhoz tartozhatnak a kibővülő unión belül, ahogy ezt a legutóbbi fejlemények több területen igazolni látszanak. Végül lesznek olyan területei is a közösségi politikának, ahol az új tagok saját gazdasági-társadalmi fejlettségi szintjük alapján fogják megítélni, milyen álláspontot foglaljanak el az adott kérdésben.

*Magyarország számára több szempontból is az aktív, jövőorientált magatartás ígér sikert, vagyis az integrációból adódó előnyök megfelelő kihasználását, a tagállamként adódó integrációs mozgástér bővítését és a globális kihívások időben és tartalmilag is megfelelő megválaszolását. Az offenzív és az integráció világgazdasági és bővítési nyitottságát fenntartó, valamint nemzetközi versenyképességét erősítő közösségi politikákat csak akkor tudjuk megfelelően támogatni, ha minden területen meg tudjuk határozni stratégiai érdekeinket, és a magyar társadalmat fel tudjuk készíteni az új fejlemények befogadására, a belföldön is aktív integrációs politika támogatására.**

A Lisszaboni Agenda

Az Európai Unió 2004. évi bővítése nemcsak azt jelenti, hogy az új tagállamok részesévé válnak a különböző területeken már létező közösségi politikáknak, hanem bekeverülnek abba a cél- és eszközrendszerbe is, amely nagymértékben meghatározza az EU jövőjét, és amely jövő alakításában célszerű tevékenyen részt venniük. Ebben az összefüggésben kiemelkedő fontossága van a 2000 márciusában Lisszabonban meghirdetett programnak, amely „Lisszaboni Agenda” (Lisbon Agenda) néven vonult be az EU történetébe (European Commission, 2000).

* A cikk Inotai András: A kibővülő Európai Unió és Magyarország című (Allianz Hungária Stratégiai Dialógus Füzetek, I-II., 2003) tanulmányának 2. fejezete alapján, a legutóbbi változások figyelembevételével készült.

Inotai András, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének igazgatója.

A számtalan EU-programmal összehasonlítva a Lisszaboni Agenda jelentősége az 1985-ben útjára indított egységes belső piaci dokumentummal helyezhető egy szintre. Mindkettő az európai integráció és gazdasági fejlődés kritikus időszakában látott napvilágot, és mindkettő a növekedés új hajtóerőit kívánta megteremteni vagy felszabadítani. Továbbá mindkettő átfogó modernizációs és versenyképesség-növelő programként értékelhető. Ugyanakkor nyilvánvalóak a különbségek is. Egyrészt a lisszaboni menetrend egy évtizedet fog át, míg az egységes belső piac hétéves időszakban gondolkodott. Jóval fontosabb eltérés, hogy a *Delors* által kezdeményezett belső piaci program számos területen konkrét jogszabályokban öltött testet, amelyeket a tagállamoknak a nemzeti jogalkotásban át kellett venniük. Ezzel szemben az agenda alapvető módszere a nyitott koordináció, amelyben az európai és nemzeti célok kombinálódnak. Nincs kötelező határidő vagy teljesítendő feladat, így büntető szankciók sincsenek. De a vezető tagállamoktól való lemaradás, a gyenge teljesítőképesség esetenként a szankciónál is érzékenyebb figyelmeztető jelzés. Eltérés van a várt-remélt hatások időbeli megoszlásában is. Amíg az egységes belső piachoz kötődő törvények túlnyomó hányadát az időszak végén fogadták el (egy részüket még ma sem), addig a lisszaboni menetrend sikere nagymértékben függ a különböző területeken folytatott tevékenységek (reformok) egymásba épülésétől, a multiplikátor és átgyűrűző hatások érvényesülésétől, illetve attól a közegtől, amely e hatásokat ki tudja váltani. Végül a *Delors*-program az európai integráció döntéshozatali centralizációjának akkori csúcspontját jelentette, szemben a Lisszaboni Agenda meghirdetésének EU-környezetével, amikor igen gyenge volt a bizottság befolyása a tagállamokra (*Martens–Allio–Bosco*, 2003).

A Lisszaboni Agenda alapvető célkitűzése, hogy 2010-re a (kibővült) EU váljon a világ legversenyképesebb és leginkább tudásalapú gazdaságává, mégpedig úgy, hogy fenntartható növekedést biztosítson magasabb foglalkoztatás és erősebb társadalmi kohézió mellett. Ennek érdekében az évtized egészében évi 3 százalékos gazdasági növekedést kell(ene) elérnie a közösségnek. Az azóta eltelt három év nem igazolta az optimizmust. Valójában az EU nem tudta csökkenteni korábban kialakult hátrányát az USA-hoz képest, sőt a szakadék tovább nőtt. A 2002 végén, illetve a 2003 elején készített interim jelentések (*World Economic Forum 2002*, *European Commission, 2003*, *Murray*, 2003) mindegyike megállapítja, hogy esetenként jelentős a lemaradás az időarányos teljesítésben néhány kulcsterületen. Ugyanakkor ez nem jelenti azt, hogy az EU egésze lemaradóban lenne, hiszen egyes országok, mindenekelőtt a skandinávok nemcsak a lisszaboni menetrendet tudták tartani, de esetenként az USA mutatóit is felülműlják. Ezzel szemben alapvetően a német gazdaság gyengélkedése lefelé húzza az EU-átlagot.

A *World Economic Forum* nyolc, a Lisszaboni Agendában is megtalálható területen hasonlította össze a tagállamokat egymással, illetve az EU nélküli OECD-átlaggal, ezek:

- az információs társadalom,
- az innováció, a kutatás és fejlesztés,
- a liberalizáció (egységes belső piac és állami támogatások),
- a hálózati szektorok (telekommunikáció, közművek, szállítás),
- a hatékony és integrált pénzügyi szolgáltatások,
- a vállalkozási környezet,
- a szociális kohézió (életen át való tanulás, a szociális védőháló modernizálása),
- a fenntartható növekedés (környezetvédelem, klímaváltozások).

A kiemelkedően legjobb osztályzatot Finnország érdemelte ki, amely a nyolc mutató közül hatban az első helyen áll. Meglehetősen lemaradással Svédország, Dánia, majd Nagy-Britannia és Hollandia következik. Az EU-rangsort a kevésbé fejlett országok, így Portugália, Spanyolország, Olaszország és Görögország zárja. Az OECD-vel való öss-

szevetésből minden területen az EU viszonylagos lemaradása olvasható ki, de a három legjobb EU-ország mutatója jobb, mint az OECD-átlag (lásd az 1. és a 2. táblázatot).

1. táblázat

A Lisszaboni Agenda országokénti teljesítésének értékelése*

Egyes politikák területei	2002	2003	Jól teljesítők	Gyengén teljesítők
<i>A) Innováció</i>				
– Információs társadalom	C+	B–	Hollandia, Svédország	Görögország
– Kutatás és fejlesztés	C+	C–	Finnország, Svédország	Franciaország, Olaszország
<i>B) Liberalizáció</i>				
– Telekommunikáció	B+	B–	Dánia, Finnország	Írország, Olaszország
– Közlekedés, szállítás	D–	B–	Dánia	
– Pénzügyi szolgáltatások	B–	B–	Nagy-Britannia	Németország, Olaszország
<i>C) Vállalati környezet</i>				
– Új vállalkozások alapítása	D	B–	Ausztria, Finnország, Írország, Svédország	Franciaország, Görögország
– Szabályozási környezet	D+	C+	Dánia, Finnország	Franciaország, Olaszország
– Állami támogatás, versenypolitika	B–	C+	Nagy-Britannia, Görögország, Svédország	Finnország, Németország
<i>D) Foglalkoztatás és szociális kohézió</i>				
– Munkaerő visszahozása a termelésbe	B–	C	Nagy-Britannia, Dánia, Írország, Hollandia, Svédország	Németország, Olaszország
– Szakismeretek fejlesztése	D	C	Ausztria, Nagy-Britannia, Finnország	Dánia, Franciaország, Németország, Portugália
– Szociális védelem modernizálása	C+	C	Svédország, Finnország	Franciaország, Görögország, Olaszország
<i>E) Fenntartható fejlődés és környezet</i>				
– Klímaváltozások	C	C+	Ausztria, Németország, Svédország	Írország, Spanyolország,
– Természeti környezet védelme	C–	C	Belgium, Németország, Hollandia	Franciaország, Írország, Spanyolország
<i>Összesítés</i>				
Lisszaboni folyamat	C–	C+	Dánia, Finnország	Németország, Olaszország
Általános eredménybecslés	C	C+		

* Az értékelés A-tól (a legjobb) D-ig (a legrosszabb) terjedő skálán történt, a – jelzi, hogy az adott kategóriánál kicsit gyengébb, de nem tartozik a rosszabb kategóriába, a + jelzi, hogy az adott kategóriánál kicsit jobb, de még nem tartozik a következő kategóriába.

Forrás: Murray [2003].

Az egyes EU-tagállamok sorrendje a Lisszaboni Agenda egyes feladatainak teljesítése alapján

Ország	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Finnország	1	1	1	1	2	1	3	1	1,4
Svédország	2	3	6	3	5	6	7	4	4,5
Dánia	4	9	5	4	3	5	4	3	4,6
Nagy-Britannia	3	4	2	9	1	2	10	6	4,6
Hollandia	7	8	3	6	4	4	1	8	5,1
Németország	6	2	9	2	8	11	9	2	6,1
Ausztria	5	7	4	8	9	8	5	5	6,4
Belgium	9	5	7	5	7	10	2	7	6,5
Franciaország	10	6	11	7	10	12	6	9	8,9
Írország	11	10	8	13	6	3	12	13	9,5
Portugália	8	12	10	10	11	7	13	10	10,1
Spanyolország	12	11	12	11	12	9	8	12	10,9
Olaszország	13	13	13	12	13	13	11	11	12,4
Görögország	14	14	14	14	14	14	14	14	14,0

Jelmagyarázat: A: információs társadalom; B: innováció, kutatás-fejlesztés; C: liberalizáció; D: hálózati iparágak; E: pénzügyi szolgáltatások; F: vállalkezési környezet; G: szociális kohézió; H: fenntartható fejlődés; I: összpontszám az egyes területeken elért helyezések alapján.

Forrás: World Economic Forum [2002].

E fejezet a továbbiakban röviden három összevont kérdéskört vizsgál: a belső piac liberalizációs fokát, a tudás, az innováció és az üzleti környezet jellemzőit, valamint a foglalkoztatás néhány aspektusát. Minden esetben felmérjük, hol áll jelenleg az EU (akár a lisszaboni célokhoz, akár az USA-hoz képest), és melyek a legfontosabb teendők. Ezzel tartunk tükröt a 2004-ben belépő országok elé, amelyek lisszaboni mutatók alapján mért teljesítményét a fejezet végén mutatjuk be. Bár az agenda része, de jelentősége miatt külön fejezetben tárgyaljuk a szociális kohézió és általában a (nyugat-)európai szociális modell előtt álló kihívásokat.

Az egységes belső piac tíz év alatt 2,5 millió munkahelyet teremtett az EU-ban, és 1,8 százalékponttal járult hozzá a közösség gazdasági növekedéséhez. A tagállamok mindegyike jelentősen gyorsította a jogharmonizációt, de a nemzeti jogalkotásba még át nem ültetett direktívák száma Franciaország esetében megközelíti a 4 százalékot, míg Svédországban 0,5 százalék alatt van (lásd a 3. táblázatot). Néhány területen jelentős, akár áttörésként is értékelhető előrelépés történt. Így a tagállamok elfogadták a megtakarítási adócsomagot, ami 2005 elején lép hatályba. Ennek célja az egységes kezelés, hiszen számítások szerint a rendezetlen viszonyok miatt csak Németországból 300 milliárd eurónak megfelelő megtakarítás „tűnt el”, de közösségi szinten ez az összeg akár nyolcszorosra is rúghat (Bruxinfo, 2003. július 31.). Gyakorlatilag befejeződött a telekommunikációs piac liberalizációja, és az új szabályok 2003 júliusában már hatályba is léptek. Öt év alatt felére estek az országon belüli hívásdíjak, a nemzetközi pedig harmadukra csökkentek. De még mindig nagy a különbség az egyes tagállamok között és az USA-val szemben a helyi hívások díját illetően (tízperces hívás Angliában 0,64 euróba kerül, Finnországban 0,23-ba, az USA-ban azonban csak 0,13-ba). 2007-re tehető az energia-piacok felszabadítása, a nemzeti monopóliumok megszűnte a legnagyobb ellenállást

tanúsított Francia- és Németországban. Az árakra gyakorolt első kedvező hatások máris látszanak: az ipari áram ára 10, a háztartási áramé 5 százalékkal mérséklődött. De a tagállamok közti különbségek itt is tetemesek (például Olaszországban az áramdíj kétszerese a svédnek). 2008-ra várható a vasúti és közúti szállítás teljes liberalizálása, és megszületett a megállapodás – 40 évvel a gondolat felvetését követően – az egységes európai légtérről és légtérelenőrzésről. Különösen fontos az egységes piac megteremtése a pénzügyi szolgáltatások esetében, hiszen a bizottság számításai szerint ez 10 év alatt 1,1 százalékponttal növelheti az EU GDP-jét és fél százalékkal a foglalkoztatottság szintjét. A haladást jelzi, hogy az összesen 42 ide vonatkozó jogszabályból 31-et elfogadtak, illetve bevezettek.

3. táblázat

Az Európai Unió belső piacával kapcsolatos jogi szabályozás bevezetése az egyes tagállamokban

Ország	Pénzügyek	Munkaerőpiacok	Termékpiacok
Belgium	Közepes	Közepes	Közepes
Dánia	Jó	Közepes	Jó
Németország	Gyenge	Gyenge	Közepes
Görögország	Közepes	Közepes	Közepes
Spanyolország	Közepes	Közepes	Közepes
Franciaország	Gyenge	Közepes	Közepes
Írország	Közepes	Közepes	Közepes
Olaszország	Gyenge	Közepes	Közepes
Luxemburg	Közepes	Közepes	Gyenge
Hollandia	Közepes	Közepes	Közepes
Ausztria	Gyenge	Gyenge	Közepes
Portugália	Közepes	Közepes	Közepes
Finnország	Közepes	Közepes	Gyenge
Svédország	Jó	Jó	Közepes
Nagy-Britannia	Közepes	Közepes	Jó

Forrás: European Commission [2003].

Ugyanakkor néhány (bel)politikailag kritikusnak tartott területen továbbra is akadályok tornyosulnak az egységes piac megvalósítása előtt. Furcsa módon még egyes kereskedelmi kérdések is idetartoznak, annak ellenére, hogy az egységes kereskedelempolitika 1974-től érvényben van. Gazdasági hatásukat tekintve ennél fontosabbak a változatlanul meglévő állami támogatások, amelyek összege csak lassan csökken (EU-szinten 1996-ban 105 milliárd, 2000-ben 82 milliárd eurót tettek ki), és szinte minden országnak megvannak a szubvencionált ágazatai (szénbányászat, hajógyártás, mezőgazdaság, egyes állami tulajdonú vállalatok stb.).

A Lisszaboni Agenda célul tűzte az információs társadalom kiépítését, az egységes európai kutatási és innovációs térség megteremtését és a vállalkozási környezet átfogó javítását. Az internet gyors terjedésnek indult, és 2002 végén a háztartások 43 százalékát fedte le (két évvel korábban még csak 18 százalékot). Gyakorlatilag minden iskolában van internetelérhetőség, és 15 tanulóra jut egy számítógép. Tetemesen csökkentek az internethasználati díjak, amelyek ma már alig magasabbak, mint az USA-ban. Ugyanakkor alig emelkedett az üzleti szféra beruházása az információs technológiák beszerzésébe.

2010-re az EU el akarja érni, hogy a tagállamok GDP-jük 3 százalékát költsek kutatásra és fejlesztésre, szemben a jelenlegi kb. 2 százalékkal. A cél eléréséhez mindenképp előtérbe kell tenni a magánszektor K+F beruházásainak tetemes növelését (az összes K+F 55 százaléka) lenne szükség. Nem arról van szó, mintha az európai cégek nem költenének e tevékenységre, csak hogy azt sokszor nem Európában teszik, hanem például az USA-ban. Hasonló a helyzet a kutatókkal is, akik Nyugat-Európa helyett előszeretettel dolgoznak Amerikában (ez már az oktatási rendszerben lévő problémákkal is összefügg). A képességéhez tartozik, hogy például a technológiaigényes repülőgépgyártásban Európa a legfrissebb adatok szerint megelőzte az USA-t. Amíg 2000-ben a Boeing 488 gépet értékesített, míg az Airbus csak 311-et, 2003-ban várhatóan a 275 amerikai gépértékesítéssel szemben 300-ra tehető az eladott Airbus-gépek száma (*Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2003. június 16.). A másik oldalon viszont mind a mai napig nincs európai szabadalmi törvény, ami évi félmilliárd eurós veszteséget okoz az üzleti életnek.

Az üzleti környezet számos tagállamban jelentősen javult az elmúlt évek deregulációs intézkedéseinek eredményeként. Egyszerűsödtek a vállalatalapítási követelmények, modern kisvállalat-fejlesztési programok jelentek meg, több országban csökkentek az adók. A vállalatalapítási kedv azonban továbbra is meglehetősen lanya, aminek messze nemcsak gazdasági, hanem társadalmi és lélektani okai is vannak. Az USA-ban még az infotechnikai „buborék” kipukkadását követően is jóval nagyobb a vállalkozási hajlandóság, mint az EU leginkább vállalkozásbarát országában (Írország). A mentalitásbeli különbségeket talán az mutatja a legjobban, hogy a „venture capital”-t, ami vállalkozási tőkét jelent, Nyugat-Európa-szerte – és nem utolsósorban Németországban – „kockázati tőkének” hívják!

(Nyugat-)Európa gazdasági helyzetének és kilátásainak egyik lényeges árnyoldala – egyébként az USA-val való összehasonlításban is – az alacsony foglalkoztatottság, a magas munkanélküliség és a részben ezek okaként hangoztatott munkaerő-piaci rugalmatlanság. Ezért a Lisszaboni Agenda egyik fő feladatmeghatározása az EU munkaképes korú lakossága foglalkoztatottsági hányadának 64-ről 70 százalékra emelése tíz év alatt, ezen belül a női foglalkoztatottság 60 százalékra növelése, és az idősebb munkavállalók korosztályában az 50 százalékos foglalkoztatás elérése.

A kilencvenes évek közepétől napjainkig az EU 12 millió munkahelyet teremtett, sőt még a gazdasági növekedés 2002. évi gyengülése mellett is félmillió új állás keletkezett a legutóbbi évben. Amennyiben teljesíteni kívánja a közösség a fenti célokat, 2005-re 67 százalékos foglalkoztatottsági színvonalat kellene elérnie, amire ma kevés a remény. Bár a munkaerő-piaci rugalmatlanságokat korábban feloldó országok, mint Hollandia, Svédország vagy Nagy-Britannia máris eleget tesznek a 2010-es célkitűzésnek, mások még a 60 százalékos mutatót sem érik el (Belgium, Olaszország, Görögország, Spanyolország). Különösen nehéznek ígérkezik az 55–64 éves korosztályon belül a foglalkoztatás növelése, hiszen különböző okokból (strukturális, képzettségi, előnyugdíjazási rendszer kiterjedtsége stb.) e korosztálynak például alig 30 százaléka dolgozik Belgiumban vagy Ausztriában, és az EU-átlag is jóval 40 százalék alatt marad. További probléma, hogy a munkanélküliség megközelíti a 8 százalékot, és ennek nagy része hosszabb távú és strukturális tényezőkkel magyarázható. Amíg az egy évnél hosszabb munkanélküli státusz az USA-ban csak a munkanélküliek 6 százalékára jellemző, addig Belgiumban, Olaszországban vagy Németországban a munkanélküliek több mint 50 százaléka tartozik e kategóriába (*Agell*, 2003).

A (nyugat-)európai munkaerő-piaci problémák jelentős része több évtizedes gyökerekre vezethető vissza. Már az első olajválság (1973) után világossá vált, hogy az egymást követő konjunkturális ciklusok egyre kisebb mértékben bizonyultak alkalmasnak munkahelyteremtésre. A fellendülés sorozatosan magasabb munkanélküliségi szinten indult, a jó

gazdasági évek egyre kevesebb új munkahelyet tudtak teremteni, és a következő recesszió újabb és újabb munkanélküliségi rekordokat hozott. Amíg az amerikai gazdaság növekedése a technológiai és termelékenységi növekedés mellett munkaintenzív is volt, addig az európai esetben viszonylag magas növekedési ütemek sem voltak képesek fenntartható módon csökkenteni a munkanélküliséget. Ennek okai az alkalmazott gazdaság- és foglalkoztatási politikában, továbbá szociális téren találhatók, miután a magas adóterhek az egyik oldalon, a magas szintű szociális védelem a másikon sem a munkaadókat, sem a munkavállalókat nem tette érdekeltté a munkahelyteremtésben.

4. táblázat

A 2004-ben csatlakozó országok értékelése a Lisszaboni Agenda alapján

A legfontosabb területek	A három legjobb ország	Csatlakozók átlaga az EU-átlaghoz képest	A három legjobb csatlakozó átlaga az EU-átlaghoz képest
Információs társadalom	Észtország, Magyarország, Csehország	-0,91	0,09
Innováció, kutatás-fejlesztés	Csehország, Szlovénia, Magyarország	-1,27	-0,64
Liberalizáció		-1,27	-0,56
– A belső piac befejezése	Szlovénia, Magyarország, Észtország	-1,35	-0,80
– Állami támogatások	Szlovénia, Magyarország, Észtország	-1,19	-0,32
Hálózati iparágak		-0,81	-0,01
– Telekommunikáció	Észtország, Csehország, Magyarország	-0,52	0,37
– Közüzemi szolgáltatások, szállítás	Szlovénia, Csehország, Észtország	-1,09	-0,38
Hatékony és integrált pénzügyi piacok	Észtország, Szlovénia, Magyarország	-1,84	-0,44
Vállalkozási környezet		-0,44	0,22
– Induló vállalkozások feltételei	Észtország, Szlovénia, Magyarország	-0,83	-0,11
– Szabályozási terhek	Észtország, Magyarország, Szlovénia	-0,50	0,55
Szociális kohézió		-1,04	0,06
– Élethosszig tartó tanulás	Csehország, Magyarország, Szlovákia	-0,75	-0,13
– Szociális védelem modernizálása	Csehország, Szlovénia, Szlovákia	-1,33	0,25
Fenntartható fejlődés		-1,28	-0,56
– Környezet	Szlovénia, Csehország, Észtország	-0,85	-0,36
– Éghajlati változás	Csehország, Szlovénia, Magyarország	-1,70	-0,76

Forrás: European Commission [2003].

A kétségtelen feszültségek és gazdaságpolitikai hibák ellenére sem lenne célszerű, ha (Nyugat-)Európa átvenné az amerikai modellt. A szociális kohézió és a versenyképesség szerves összekapcsolására kell törekednie, hiszen az előbbi is növelheti a versenyképességet, miközben csökkenti a kizártságból, elkülönültségből adódó gazdasági költségeket. A munkaerő-piaci intézmények átalakításának, a piac rugalmasabbá tételének vannak nyilvánvaló előnyei, de esetenként többletköltségei is. Ezeket gondosan mérlegelve célszerű kialakítani egy új európai modellt. Hogy erre van lehetőség, jól mutatják a skandináv sikertörténetek: Finnország vagy Svédország úgy tudta versenyképességét növelni, hogy közben nem bontotta le teljesen a korábban igen sűrűre szőtt és még ma is védelmet nyújtó szociális hálót.

A csatlakozó országok az ún. lisszaboni folyamat alakításának szerves részét képezik. Vagyis egyfelől részt vesznek az EU által kitűzött célok megvalósításában, másfelől pedig saját eredményeikkel vagy kudarcaikkal alakítják a 2000-ben megfogalmazott közösségi célok elérhetőségét. A legfontosabb „lisszaboni mutatók” alapján a csatlakozó országok teljesítménye meglehetősen vegyes képet mutat. Semmiképpen sem állítható, hogy a GDP/fő mutató alapján kialakított skála ismétlődne meg egy ilyen összehasonlításban. A World Economic Forum már idézett vizsgálata az ugyancsak említett nyolc mutató alapján több érdekes következtetésre jut. Egyfelől külön rangsorolja a csatlakozó országokat, és megállapítja, hogy az első három helyen sorozatosan Észtország, Csehország, Szlovénia és Magyarország osztozik (lásd a 4. táblázatot). A csatlakozó országok átlaga ugyan minden területen gyengébb az EU-átlagnál, de a három legjobban teljesítő jövőendő tagállam átlaga az információs társadalom kiépítése, a telekommunikáció, a vállalkozói környezet és a szociális védelem modernizálása vonatkozásában meghaladja az EU-átlagot (World Economic Forum, 2002). Egy másik elemzés tíz mutató (szabályozási környezet, infrastruktúra, kereskedelmi nyitottság, a pénzügyi piacok fejlettsége, K+F kiadások, humántőke minősége, munkaerő-piac rugalmassága, termékpiacok rugalmassága, vállalkozói szellem, makrogazdasági stabilitás) alapján jut gyakorlatilag hasonló következtetésekre azzal a megjegyzéssel, hogy a globális versenyképesség alapján Magyarországot, az ún. „új gazdaság” alapján pedig Szlovéniát rangsorolja az élre, de Csehország és Észtország társaságában (Piatkowski, 2003).

Összességében a kibővülő EU 2004 után egyes területeken közelebb, máshol távolabb kerül a lisszaboni célkitűzésektől. Az új tagok egyes területeken újabb feszültségeket okozhatnak, és akár európai lemaradást erősíthetnek, míg más vonatkozásokban a nélkülözhetetlen reformfolyamatok felgyorsítóivá, sőt kezdeményezőivé is válhatnak. A munkanélküliség egyes országokban igen magas, és nehezen csökkenthetőnek tűnik (Lengyelország, de Szlovákia is), másutt azonban egyértelműen az EU-átlag alatti (Magyarország). Általában véve problematikus az alacsony foglalkoztatottsági szint (Csehország és Szlovénia kivételével). A tudásalapú társadalom kiépítésében több csatlakozó ország is az EU élvonalába sorolható, és ugyanez vonatkozik az oktatási kiadásokra és az alap- és középfokú képzés elterjedtségére és minőségére is. Gyorsan terjed az internet, és fejlettnek mondható a kommunikációs infrastruktúra. Jóval problematikusabb a K+F helyzete és finanszírozása. A nagyszámú vállalkozás ellenére gyengének tűnik a kis- és középvállalati szektor pénzügyi szerepe és hozzájárulásának mértéke a fenntartható gazdasági növekedéshez. Ezzel szemben jól állják az összehasonlítást az EU jelenlegi tagjaival a piaci liberalizáció tekintetében.

Az EU-tagság piaci, pénzügyi, intézményi és jogi oldalról egyaránt lehetőséget teremt arra, hogy – megfelelő politikák alkalmazása esetén – az új tagállamok, köztük nem utolsósorban Magyarország is földrajzi-népességi és gazdasági súlyánál nagyobb mértékben vegyen részt az „új Európa” formálásában. A GDP/fő területén kimutatható elmaradást, „relatív szegénységet” középtávon ellensúlyozhatja a globális folyamatokkal

összhangban lévő lisszaboni feladatok megvalósításába való szerves és aktív bekapcsolódás. Sőt, éppen ezen keresztül vezet az út a fejlettségbeli különbségek csökkentéséhez, Magyarország és a többi közép- és kelet-európai ország 21. századi versenyképességének megalapozásához.

A (nyugat-)európai „szociális modell” jövője

Európa világgazdasági jövőjének talán legalapvetőbb kérdése, hogyan tudják a kontinens országai átalakítani azt a több évtizedes szociális modellt, amely két generáción keresztül állami költségvetési újraelosztás keretében megteremtette a nagyfokú szociális biztonságot. Ez bizonyult aztán a jólét egyik fokmérőjének és a gazdasági-társadalmi versenyképesség egyik – újabban már egyre inkább vitatott – tényezőjének is. A jóléti piacgazdaság korábbi módszerei azonban több szempontból sem fenntarthatóak a következő évtizedekben. Egyesek a nagy elosztó rendszerek különböző mértékű és mindenképpen fokozatos, lassú modernizációját tartják szükségesnek és lehetségesnek, mások viszont legszívesebben törölnék a piacgazdaság fenti (és minden egyéb) jelzőjét (például *Václav Klaus* vagy korábban *Margaret Thatcher*). A Lisszaboni Agenda az első változat mellett foglal állást, és hangsúlyozza, hogy a szociális háló, annak kiterjesztése a társadalom legnagyobb részére nemcsak költség, hanem megtakarítás is, hiszen a kiszorulás, a marginalizálódás tetemes többletköltséggel jár, miközben a munkaerő egy részét nem tudja felhasználni a gazdasági növekedés érdekében (sem mint termelőt, sem mint adófizetőt és fogyasztót). Vezető (liberális) közgazdászok sem állnak elő olyan javaslattal, amelynek értelmében az elmúlt évtizedekben kiépített szociális védelmet egy csapásra meg kellene szüntetni. Ez belpolitikai, társadalmi és tudati okok miatt sem menne. De radikális és azonnali intézkedéseket követelnek, mert ellenkező esetben viszonylag rövid időn belül elkerülhetetlennek tartják a nagy ellátó rendszerek összeomlását. Megállapítják, hogy „Európa szociális állammodelljei nem jövőképesek” (*Walter*, 2003, 10. o.). A probléma gyökerei a nyolcvanas évekre mennek vissza, amikor a még fiatal korösszetételű társadalmak viszonylag fájdalommentes lehetőséget kínáltak volna a hosszú távú reformok megindítására. Ezt azonban az akkori (nyugat-)európai kormányok, bár többszörösen újraválasztották a vezető politikusokat, elmulasztották. Napjainkra mindenütt feltorlódtak a problémák, amelyek három fő területen jelentkeznek: a nyugdíjrendszerben, az egészségügyi ellátásban és a demográfiai folyamatokban.

A feszültségek több oldalon alakultak ki. Egyrészt csökkennek vagy a kívánatosnál kisebb mértékben emelkednek azok a bevételek, amelyekkel a szociális ellátó rendszereket a múltban finanszírozni lehetett (lassult a gazdasági növekedés, kevesebben fizetnek adót, a jövőt megalapozó beruházásokat is kell(ene) finanszírozni). Másrészt jelentősen megnőtt a rendszer szolgáltatásait igénybe vevők köre (növekvő életkor, nagyobb munkanélküliség, leszállított nyugdíjkorhatár stb.). A problémák megjelenését nem célszerű konjunkturális okokkal, így például a jelenlegi gazdasági recesszióval kapcsolatba hozni. A folyamatok jóval hosszabb időszak következményeként jelentek meg, és az évek (évtizedek) óta igen magas állami újraelosztáshoz köthetők (ennek mértéke a GDP közel 50 százaléka Németországban, Franciaországban vagy Olaszországban, ami önmagában is magyarázza a gyenge gazdasági növekedést).

A szociális ellátórendszerek kérdésköre összeurópai dimenzióban vizsgálható, hiszen a fenti vonatkozásokban a jelenlegi és jövőbeli EU-tagállamok ugyanabban a cipőben járnak. Sőt, az unió bővítésére akkor kerül sor, amikor ezek a feszültségek a kontinens szinte valamennyi országában immár nemcsak a szakemberek, de a politikusok és az állampolgárok számára is láthatókká, a napi folyamatokban érzékelhetővé váltak. Mindenütt gyorsan öregszik a lakosság, és egyre súlyosabb helyzetbe kerül a költségve-

tés, amely – reformok híján – kénytelen a megtermelt erőforrások egy részét a modernizáció és a globális versenyképesség feltételeinek finanszírozása helyett a status quo fenntartására átcsoportosítani.

Természetesen az ellátás színvonalában, de a költségek szintjében is esetenként jelentősek a különbségek „régiek” és „újak” között. A szocialista időszakban kiépített „koraérett jóléti rendszer” belső problémái erőteljesebben és alacsonyabb jövedelemszinten jelennek meg, ami magában hordozza annak veszélyét, hogy a társadalmi béke fenntartásának – mindenekelőtt az EU-tagság küszöbén és annak első éveiben – a jövőorientált beruházások esnek áldozatul. Még az sem kizárható jelenleg, hogy az EU-költségvetésből remélt pénzek egy részét is a szociális ellátórendszer minimumának biztosítására kell majd fordítani, amennyiben az átfogó reformok nem indulnak meg. Szerencsére – éppen a páratlan kényszerek hatására és az átalakulási periódus társadalmi dinamikájára és (hosszabb távon korlátozott) tűrőképességére építve – a most csatlakozó országok nagy részében előbb indultak meg a változások, és e téren a térség előnyre tett szert a régi EU-tagállamok nagy részével szemben. Különösen figyelemreméltó, hogy ezeket az intézkedéseket – bár az alacsonyabb jövedelem és jólét miatt nagyobb mértékben érinthetik a társadalom viszonylag széles rétegeit – ez idáig lényegesebb társadalmi ellenállás nélkül sikerült bevezetni, miközben Nyugat-Európa több országában a gazdasági életet is megbénító tömegmegmozdulásokra került sor (Ausztria, Franciaország, Németország). Nem kétséges, hogy Európa globális szerepét éppen a szociális modellek jövőjével kapcsolatban nemcsak költségvetési és pénzügyi, még csak nem is gazdasági tényezők, hanem a társadalmak tudati állapota is meghatározza.

Csak a nyugdíjak és az egészségügyi kiadások jelenleg a GDP 17-20 százalékát emésztik fel a kontinentális Európa legtöbb országában. A nyugdíjak több mint háromnegyede állami vagy félállami forrásokból származik, szemben az USA, Svájc vagy Hollandia esetével, ahol ez az arány 50 százalék alatt marad. Ugyanakkor a foglalkoztatottak, akiknek a befizetéseiből a nyugdíjalap feltöltődik, egyre kevesebben vannak. Részben egyre rövidebb a munkában eltöltött idő és egyre hosszabb a nyugdíjjogosultsági időszak. A jelenlegi rendszer arra az évtizedekkel ezelőtti helyzetre épül, hogy egy állampolgár 40 éven keresztül dolgozik, majd 10-12 éven át kapja a nyugdíját. Ez az arány alapvetően megváltozott napjainkra, hiszen a munkában töltött évek száma részben a tanulás, részben a munkanélküliség, részben a korai nyugdíjazás, részben a nyugdíjkorhatár csökkentése következtében lerövidült, miközben a társadalom átlagos élettartama számottevően megnőtt. Ahhoz, hogy a nyugdíjrendszer a jövőben is működőképes maradjon, több változtatásra van szükség. Ilyen a nyugdíjkorhatárának – a Lisszaboni Agendában is ajánlott – felemelése 65 évre, az elő-nyugdíjazási rendszer megszüntetése, az 50-60 éves inaktívák visszahozatala a munkaerőpiacra az egyik oldalon és a több pilléren álló nyugdíjrendszer megvalósítása a másikon.

A hosszabb életkor, a népesség korösszetételének kedvezőtlen változása (idősek arányának gyors növekedése), de a szociális kirekesztettségéből adódó betegségek és problémák is magyarázzák az egészségügyi kiadások robbanásszerű emelkedését. Az állami egészségügy használja fel a német GDP 8 és a francia 7,2 százalékát, ami a legmagasabb hányad az OECD-országok között. Amíg a nyugdíjrendszer reformjára sok országban megtörténtek az első lépések, az egészségügyben még csak a viták folynak. Holott ezt a szektort helytelen lenne kizárólag költségvetési oldalról vizsgálni, hiszen – éppen a „fogyasztók” nagy száma és növekvő igényei alapján – itt valójában a jövő egyik gazdasági húzóágazatát lehetne kialakítani. Egy megfelelően hatékony egészségügyi rendszer jelentős szerepet játszhatna a munkahelyteremtésben, a GDP-termelésben, és nem utolsósorban a biotechnológiai-orvostudományi kutatás-fejlesztés erősítésében.

Ezért célszerű lenne az egészségügyi reformokat nemcsak költségalapon, hanem jövedelemteremtési szempontok alapján is kidolgozni (Walter, 2003).

A nagy ellátási rendszerek igazi „csapdája” a gazdaság és a költségvetés, de a társadalmak számára is abban van, hogy a problémák viszonylag lassan növekednek az első időszakban, és még lassabban tudatosodnak a politikusok és az állampolgárok fejében. Idővel azonban a folyamat felgyorsul, és megállíthatatlanná válik. Ez leginkább a demográfiai előrejelzésekből tűnik ki. Az európai társadalom már ma is öregszik, de a minőségi küszöböt 2020 körül éri el, amikor drámai mértékben felgyorsul ez a folyamat, és igen kedvezőtlen lesz a munkaképes és inaktív lakosság közötti arány (ma 35 nyugdíjas jut 100 foglalkoztatottra, 2050-ben már 75:100 lesz az arány) (*The Economist*, 2003. július 19.). A társadalom átlagos életkora, ami ma 38 év Nyugat-Európában, az évszázad közepére 50 évre nő. (Kelet-Európa egyes országaiban ennél is erőteljesebben, míg az USA-ban az átlagéletkor 35-ről csak 40 évre emelkedik.) Emellett a jelenlegi EU lakossága 380 milliőről 340 millióra csökken (a 27-eket tekintve pedig 482-ről 454 millióra). A 65 évnél idősebbek száma a jelenlegi 61 milliőről 100 millió fölé emelkedik, a 80 évnél idősebbeké pedig több mint megkétszereződik, és megközelíti a 40 milliót. Ez a demográfiai csapda nemcsak nyilvánvalóan növekvő egészségügyi kiadásokat jelent, de a GDP felhasználásán belül 3-5 százalékponttal növelheti a nyugdíjkifizetéseket. Ennél nem kevésbé fontos, hogy az öregedő társadalom csökkenti a gazdaság növekedési képességét. Uniós számítások szerint a gazdasági növekedés üteme évi 2-ről 1,25 százalékra mérséklődik e tényező miatt (European Commission, 2003). Arról nem is beszélve, hogy öregedő társadalmakban általában gyengébb az innovációra, az újra való hajlandóság vagy a változtatási-alkalmazkodási képesség, és minden bizonnyal korlátozottak a termelékenység növelésének lehetőségei is.

A kibővülő Európa talán legnagyobb közös kihívása, hogy a fenti és hosszabb távon érvényesülő folyamatokra megtalálja a megfelelő – közös – válaszokat. Ez nemcsak a Lisszaboni Agendában foglaltak (rövid távú) teljesítése miatt fontos. Végiggondolva a demográfiai folyamatokat és azok következményeit, alapvető gazdasági, társadalmi és politikai következtetések vonhatók le. A legalapvetőbb az, hogy amennyiben Európa meg kívánja őrizni stabilitását és gazdasági-szociális vívmányait (vagy azok egy részét), akkor nem halasztható a közös cselekvés. Ezzel kapcsolatban pedig első helyen áll a kedvezőtlen demográfiai folyamatok és azok következményeinek kezelése. Itt jutunk el a számos szempontból kritikus migráció kérdéséhez.

Migráció

A lakosság, ezen belül a munkaerő vándorlása két időszakban vizsgálható. Az egyik az EU bővítéséhez, ezen belül pedig a szabad munkaerőmozgással kapcsolatos átmeneti megállapodásokhoz kapcsolódik. A másik ennél jóval szélesebb merítésben, összeurópai keretekben foglalkozik a kérdéssel.

Az előbbit illetően megállapítható, hogy jelentős szakadék tátong a nyugat-európai társadalom egyes csoportjaiban elterjedt félelmek és a valóság között. Nemcsak a Németország és Ausztria által szorgalmazott átmeneti korlátozások, de a csatlakozó országok munkaerejének jellegzetességei is azt valószínűsítik, hogy a kibővült EU-ban nem kell számolni tömeges kelet–nyugati munkaerő-vándorlással. A bérszintkülönbségekre építő elemzések sorozatosan figyelmen kívül hagytak számos, a migrációs hajlandóságot korlátozó tényezőt. Egyfelől az embereket nem a bérek, hanem a bérek vásárlóereje érdekli. Ennek alapján a különbség az EU régi és új tagjai(nak egy része) között még mindig lényeges ugyan, de jóval kisebb, mint a bérek alapján. A helyes megközelítés azonban a rendelkezésre álló jövedelmek (disposable income) összehasonlításán

alapul. Külföldön munkát vállaló közép- és kelet-európaiak ugyanis bérük nagy részét lakásra kell, hogy költsék, amire az esetek nagy részében otthon nem fizetnek lakbért (Magyarországon a lakosság 92 százalékának van saját lakása). Az ezután fennmaradó bért érdemes aztán az újonnan csatlakozó országokban fizetett bér vásárlóerejével összevetni. Továbbá, sok közép- és kelet-európai munkavállalónak vannak pótlólagos jövedelemforrásai, amelyekről elesik, ha külföldön vállal munkát. A migrációt csökkentő további tényezők a képzettséggel, a nyelvtudással, a családi háttérrel stb. kapcsolatosak, és általában fékező erővel hatnak. A tapasztalatok azt mutatják, hogy nagyobb mértékű migrációt nem a jövedelemkülönbségek, hanem adott ország vagy régió politikai helyzete és gazdasági kilátásai váltanak ki (a nyugatnémet bérszínvonalától mintegy 10 százalékkal elmaradó keletnémet munkavállalók – főleg a fiatalok – tömeges áttelepülése a volt NSZK-ba a tartós és magas szintű munkanélküliséggel magyarázható). (Részben más mozgatórugói vannak a határ menti munkaerőmozgásnak.)

Az EU nem egy országa már 2004 májusában megnyitja munkaerő-piacát az új tagállamok munkavállalói előtt.² Ez szelektív és az újonnan belépők számára nem minden esetben pozitív munkaerőmozgáshoz vezethet, mert egyes területeken munkaerőhiányt idézhet elő a csatlakozó országokban (például egészségügy), miközben segít megoldani munkaerő-piaci gondokat a régi tagállamokban. (Hasonló elven működik a német zöldkártya-rendszer, amely informatikusoknak kínál időben korlátozott munkalehetőséget.)

5. táblázat

Bevándorlók az Európai Unió munkaerőpiacán

Ország	Külföldi népesség a teljes népesség százalékában 2001-ben	Külföldi munkaerő az összes foglalkoztatott százalékában 2001-ben
Belgium	8,4	7,6
Dánia	4,8	2,4
Németország	8,9	8,4
Finnország	1,8	1,1
Franciaország	6,3	5,6
Görögország	1,6	4,2
Nagy-Britannia	4,1	4,4
Írország	3,3	4,7
Olaszország	2,2	1,2
Luxemburg	37,3	44,3
Hollandia	4,1	3,6
Ausztria	9,1	9,5
Portugália	1,9	1,9
Svédország	5,4	4,4
Spanyolország	2,2	2,0

Forrás: International Center for Migration Policy Development, Wien, Eurostat, WIFO, OECD, 2001. Idézi: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2003. május 14.

Az egységes belső piac keretében megteremtett munkavállalási szabadság (a négy szabadság egyike) eddig nem eredményezte a tagállamok közötti munkaerőmozgás erősödését. Ennek gyökerei nagyrészt már korábban kialakultak (például a határ menti

² A legutóbbi fejlemények alapján úgy tűnik, hogy Írország kivételével valamennyi ország vezet be legalább rövid ideig korlátozásokat.

területeken vagy a külföldi, döntően nem EU-országokból érkezett vendégmunkásrendszer formájában). Jelenleg 7 millió külföldi állampolgár dolgozik az EU-ban, de ennek csak 40 százaléka érkezett az Európai Unió valamelyik országából. A 380 milliós összlakosságon belül 0,5-1 százalékra tehető azon tagállami munkaerő száma, amely valamely másik tagországban dolgozik. A foglalkoztatottakon belüli magasabb külföldi munkavállalói arányok már jóval korábban kialakultak, és ezen belül csekélynek mondható a közeljövőben csatlakozó országok állampolgárainak részesedése. A külföldiek aránya a munkaerőpiacon országanként erőteljesen változik. Eltekintve a 44 százalékos luxemburgi mutatótól, egyik országban sem éri el a 10 százalékot (Ausztriában 9,5, Németországban 8,4, ugyanakkor Olaszországban csak 1,2, Finnországban pedig 1,1 százalékot ér el) (lásd az 5. táblázatot).

Európa igazi problémája nem a bővítés által generálható munkaerőmozgás (ami már évek óta kétirányú, mert egyre több nyugat-európai dolgozik a közép- és kelet-európai gazdaság különböző területein), hanem az európai demográfiai helyzet alakulása. Nem valószínű, hogy a fentiekben vázolt európai demográfiai feszültségeket kizárólag az ellátási reformok megvalósításával oldani lehetne. A legkézenfekvőbb megoldás természetesen a születésszám nagyarányú emelkedése lenne, erre azonban egyrészt reálisan nem lehet számítani, másrészt ha – akár drasztikusan is – megfordulna a trend, a következő években születő generáció csak 2025 körül vagy utána jelenne meg a munkaerőpiacon. Addig viszont a jelenlegi helyzet nem tartható fenn. Ezért a migráció, mégpedig a jelentős mértékű migráció kérdése egyszerűen nem kerülhető meg.

Az ENSZ felmérése szerint 2000-ben mintegy 175 millió ember élt szülőhazáján kívül. Ez 130 százalékos emelkedés ugyan 1995-höz képest, de a világ 6 milliárdos népességének még mindig nem egészen 3 százalékát jelenti. Vagyis az áruk, szolgáltatások, technológia és tőke globálisan szabad áramlásával szemben közel sem beszélhetünk a munkaerőpiac vagy a népesség helyváltoztatással egybekötött globalizációjáról. 2050-ig Európa nettó alapon 32 millió, vagyis éves átlagban 640 ezer bevándorlóval számolhat (Kelet-Európa nélkül, amely e vizsgálat szerint évente 75 ezer munkavállalót veszít). Ez éppen hogy ellentételezheti a demográfiai fogyást, valamennyire csökkentheti a lakosság korösszetételének gyors romlását, de messze elmarad az Amerikában várható változások mértékétől (kb. 65 millió nettó bevándorló). (Részletes adatokat lásd: *Just-Korb*, 2003.)

Európának sürgősen szüksége van egy átfogó migrációs politika kidolgozására, amelyben teljes joggal kell, hogy részt vegyenek az újonnan, majd később csatlakozó európai országok is. A következő évtizedek munkaerőmozgását ugyanis nem az Európán belüli áramlások fogják döntő mértékben meghatározni, hanem az egészében fogyó európai lakosság kiegészülése nem európai bevándorlókkal. Ez pedig nemcsak világos alapelvek rögzítését követeli meg, hanem az európai társadalom nyitottságának fokozását, befogadó képességének és készségének erősítését is. Az eddigiekben ugyanis – többek között – az volt a nagy különbség az amerikai és európai bevándorlás között, hogy az előbbi egy hatalmas homogenizáló olvasztótégelyben zajlott (amit Amerikának és amerikai életformának hívnak). Ezzel szemben az európai országok a nem európai bevándorlást általában a nemzet(állam)i identitásukat veszélyeztető folyamatnak tartották (és tartják ma is), miközben a bevándorlók is megőrzik nemzeti kultúrájukat és önazonosságukat (a kirekesztés pedig kifejezetten erre kényszeríti őket). Ezen a ponton találkoznak a demográfiai, a gazdasági, a politikai, a társadalmi és a tudati tényezők. Ezek megfelelő összhangja biztosíthatja csak Európa kívánatos helyét a következő évtizedek világpolitikái és világgazdasági színpadán.

E feltétel teljesülésének van azonban egy Európán belüli eleme is. Az nevezetesen, hogy a történelmileg kialakult, a legutóbbi években pedig intézményes formát is öltött brain drain játékszabályait a tagállamok egymás között (illetve az integráció szintjén)

rögzítsék. A közép- és kelet-európai képzett munkaerő elszívása abból a célból, hogy átmeneti vagy tartós nyugat-európai humántőke-hiányokat pótoljon, több szempontból sem lenne kívánatos, sőt, esetenként veszélyes folyamatokat indíthatna el. Egyrészt a kibocsátó közép- és kelet-európai országokat hasonló lépésekre készítené közeli és távolabbi szomszédságukban. Másrészt éppen a felzárkózás és a társadalmi-gazdasági modernizáció kritikus szakaszában kellene lemondaniuk arról az erőforrásról, amelynek meghatározó szerepe lehet a sikeres alkalmazkodásban és EU-tagságban. A humántőke-hiányos fejlődés (pontosabban lemaradás) gazdasági, társadalmi, majd biztonsági költségeit egész Európának kellene megfizetnie. Ezért európai megállapodás keretében célszerű rögzíteni azokat a kereteket, amelyek elejét veszik a „kompetitív leértékeléshez” hasonló negatív hatásokat érlelő „kompetitív munkaerőelszívásnak”.

A közös kül- és biztonságpolitika

A közeljövő egyik legnagyobb integrációs (mélyítési) feladata a közös kül-, majd fokozatosan a közös biztonságpolitika megerősítése. E nélkül nem képzelhető el, hogy Európa globális szerepet vállaljon, sőt, a gazdasági és politikai befolyás között meglévő nyilvánvaló „olló” sem a politikai szerep növelése útján, hanem a gazdasági befolyás mérséklődése formájában zárulna.

Ez a terület tekinthető az egyik legdinamikusabb közösségi politikának a következő években. Az EU bővítésének e vonatkozásban különös jelentősége van, hiszen nem meglévő uniós politikáknak a bővítés érdekében való, néha kinkeserves toldozásáról van szó, hanem egy olyan politika kidolgozásáról, amelyben kezdettől fogva tevékeny részt vállalnak az új tagállamok. Az utóbbiak jelentőségét fokozza, hogy egyfelől csatlakozásuk eredményeként jelentősen megváltoznak az EU külső határai. Másfelől pedig az amerikai és a transzatlanti kapcsolatok mellett erőteljesen elkötelezett országok is beleszólnak az európai külpolitika alakításába.

A közös kül- és biztonságpolitika csírái 1993-ra, a jugoszláviai válság kezdetére nyúlnak vissza. Azóta az EU mintegy 70 közös álláspontot fogalmazott meg, és 50 esetben határozott el közös akciókat. A tanulási folyamat eredményét jelzi, hogy a nagyobb tagállamok kezdetekben igen eltérő balkáni elképzeléseit (amelyeknek része volt a konfliktus kirobbanásában) közös stratégia váltotta fel, olyannyira, hogy az EU békefenntartó erőket állomásoztat a térségben. Ugyanakkor teljes balsikerként értékelhető az iraki háború során kialakult tetemes érdek- (sőt talán érték-) ellentét a tagállamok két csoportja között. Lehetséges azonban, hogy – a múlthoz hasonlóan – ez a válság hozza létre azt a kritikus tömeget, amely új szintre tudja emelni a közösségi politikák e területét. Ehhez azonban Európának, pontosabban a közös európai külpolitika szempontjából meghatározó Nagy-Britanniának és Franciaországnak le kell számolnia egy-egy illúzióval. Az előbbinek erősítenie kell az európai pillért, és fokozatosan lazítania kellene a speciális amerikai kötődéseket. Az utóbbinak pedig be kellene látnia, hogy az USA ellen nem lehet, de nem is célszerű európai katonai „ellenerőt” kifejleszteni. Sem az eddigi brit, sem az eddigi francia magatartás nem alkalmas konszenzusteremtésre a kibővülő unióban (Risse, 2003). Az átalakuló EU előtt álló egyik legnagyobb feladat annak a keveréknek a megtalálása, ami egyesíteni tudja a transzatlanti biztonsági közösség fejlesztését a világ számos táján hitelképes közös európai külpolitikai elképzelésekkel és érdekekkel. Ezt a keveréket a 25, majd 27 tagú uniós tagállamainak közösen kell kidolgozniuk. A globális kihívások kényszerítik az EU-t a közös külpolitika kidolgozására és érvényesítésére, ugyanakkor az ehhez szükséges konszenzus egyes területeken mélyen belemetsz a nemzeti szuverenitás leginkább féltve őrzött rétegeibe. Nem tudni, melyik ország mi-

kor, milyen mértékben és milyen környezeti hatásokra lesz vagy nem lesz képes szuverenitásának ezt a szeletét (is) közösségi irányítás alá helyezni. E vonatkozásban egyes most csatlakozó országok is akadályozó tényezővé válhatnak, ha nemrég megszerzett „nemzeti szuverenitásukat” a 19. századi nemzettudat és társadalmi mentalitás szintjén próbálják meghatározni és megélni. Más újonnan csatlakozóktól viszont éppen az remélhető, hogy a 21. századi követelményekhez sokkal jobban illő „megosztott szuverenitásban” lesznek érdekeltek, és ezzel jelentős szerepet játszhatnak a megfelelő uniós közösségi külpolitika megteremtésében.

A közös külpolitikát a következő években bizonyos mértékig ki fogja egészíteni a közös védelmi politika néhány eleme. A kettő egymást csak részben feltételezi, miután az EU külpolitikai alapelve a célok – ezen belül az EU globális gazdasági és társadalmi céljainak – nem katonai eszközökkel való elérése. Emellett a belátható időben nincs realitása annak, hogy az EU világméretűben hatásos (és elrettentő) katonai erőt építsen ki. Ezt a feltételezést nemcsak a tagállamok közötti eltérések (két atomhatalom, amely aligha lenne hajlandó e kapacitását közösségi fenntarthatóság alá helyezni), továbbá egy ilyen kezdeményezés példátlanul nagy pénzügyi terhe támasztja alá, hanem az is, hogy egy ilyen szituáció minden bizonnyal kenyértörésig vinné a transzatlanti viszonyt, ami viszont aligha lehet bármely fél érdeke is. Ugyanakkor a közös haderő, pontosabban a gyorsreagálású hadtest segíthet bizonyos külpolitikai prioritások elérésében (terrorizmus elleni harc, az EU földrajzi közelségében kialakuló feszültségcök gyors kezelése). Emellett jobb lehetőségeket kínál az európai (közösségi) katonai kutatások és fejlesztések számára, ami – az új technológiák gyors polgári alkalmazása esetén – javíthatja Európa nemzetközi versenyképességét. Érdemes megjegyezni, hogy az USA évente mintegy 350 milliárd dollárt költ katonai célokra, ami több mint kétszerese annak az összegnek, amit e célra a NATO 17 európai tagállama szentel. (Külön paradoxon, hogy a NATO szegényebb, kelet-európai tagjaitól a GDP 2 százalékának megfelelő katonai költségvetést várnak el, miközben a gazdagabb európai NATO-tagok messze e mutató alatt teljesítenek.)

A közös külpolitikának jelentős lökést adhat az uniós földrajzi határainak változása, az új szomszédságból adódó új feladatok és lehetőségek. A schengeni határok kiépítése jelentős erőforrásokat igényel, mégpedig nemcsak pénzügyieket, de technikaiakat és a munkaerővel (humán tőkével) kapcsolatosakat is. Az új határőrizeti rendszer két szakaszban valósul meg. Az elsőben még fennmaradnak a belső schengeni határok (miközben a vízumpolitikában már a tagság előtt át kell venni az *acquis communautaire* vonatkozó rendelkezéseit). Az 1-3 éves késéssel megvalósuló második szakaszban teljesednek ki a közös külső határőrizeti funkciók, vagyis éppen akkor, amikor egyes határos országok belépnek az EU-ba. Ekkor pedig a fenti folyamat – földrajzi eltolódással – újra indul. Az alig elkészült beruházások egy része feleslegessé válhat. Ezért jogosak (voltak) azok a felvetések, amelyek a bővítés hosszabb időskijában képzelték el a schengeni rendszer kiépítését. Ez természetesen azt jelenti (jelentette volna), hogy világos különbséget kell tenni az EU „kemény” (egyelőre véglegesnek vagy hosszú távon fennmaradónak tekinthető) és „puha” (a közeljövő bővítése során megszűnő-változó) külső határai között. Amíg a balti országok, továbbá Lengyelország és Szlovákia az első csoportba tartozik, mert a belátható időben nincs napirenden Oroszország, Belarusz vagy Ukrajna csatlakozása, addig Magyarországnak három (román, szerb, horvát), Szlovéniának pedig egy (horvát) „puha” határszakasza van. A csatlakozási szerződésekben ezeket a különbségeket nem sikerült érvényesíteni, ami nyilvánvaló többletköltséget jelent, nem beszélve arról, hogy – helytelen politika és kommunikáció esetén – a megosztottság, a kizártság érzését erősítheti a csatlakozásra készülő vagy a csatlakozást egy évtizeden belül realitásnak tartó országokban.

E feszültségek elhárítása úgyszintén a jelenleginél minőségileg magasabb szintű közös (kül)politikát igényel. Ennél is fontosabbak lehetnek a gyakorlati, a mindennapi életbe beépülő következmények és tapasztalatok. Ugyanis a kibővülő EU rendkívül hosszú keleti határszakaszának megfelelő ellenőrzése összeurópai összefogást követel meg. Ez aligha merülhet ki abban, hogy a bizottság (illetve az Európai Parlament) néhány százmillió eurót megszavaz az új határőrizeti rendszer fejlesztésére és fenntartására. Egyre inkább realitássá válhat a közös európai határőrizeti gárda, a közös európai vámórség kérdése. Ezek pedig – a kölcsönösség elvének figyelmen kívül hagyása esetén – sérthetik a most csatlakozó országok „nemzeti szuverenitását”, és jó alkalmat kínálnak populista és demagóg politikusok számára, akik például az EU több tagállamának polgáraiból álló nemzetközi gárdában „megszálló csapatokat” vélhetnek felfedezni. További és megoldásra váró probléma (bár ez már inkább a bel- és igazságügyi együttműködés területére tartozik), hogy a schengeni határok kelet felé tolása egyszerre növeli a schengeni határoktól „megszabaduló” országok biztonságát (hiszen a biztonsági korridor távolabbra helyeződik), valamint az új határszakaszokkal rendelkező EU-tagok feladatait és pénzügyi-társadalmi terheit is az ő küszöbükön megjelenő bevándorlókkal szemben (még akkor is, ha az illető nem Kelet- vagy Közép-Európában akar maradni, hanem Nyugat-Európába igyekszik). Aligha kétséges, hogy a közös politikáknak e kérdések megnyugtató kezelésére is ki kell terjedniük.

Irodalomjegyzék

- Agell, Jonas [2003]: The Job Miracle: A European perspective. Europe in the Global Economy: Matching the Us? Munich Economic Summit. CESifo – BMW Stiftung Herbert Quandt, május 2–3., 27. o.
- Barysch, Katinka – Grabbe, Heather [2002]: Who's Ready for EU Enlargement? Centre for European Reform, Working Paper, London, december, 43 o.
- Bölke, Peter [2003]: Am Rande des Chaos. Ist die Globalisierung die Wurzel allen Übels? *Internationale Politik*, No. 7. 1–8. o.
- Centrum für angewandte Politikforschung [2003]: Die Regierungsfähigkeit des Grossen Europa. Eckpunkte einer erfolgreichen EU-Verfassung. Centrum für angewandte Politikforschung, München–Gütersloh, 12 o.
- Dittrich, Mirjam [2003]: Security, Defence and Europe's Big Three. *Challenge Europe*, Issue 9., 44–45. o.
- Eichengreen, Barry [2003]: Institutions for Fiscal Stability. Europe in the Global Economy: Matching the US? Munich Economic Summit. CESifo – BMW Stiftung Herbert Quandt, május 2–3., 35 o.
- European Commission [2000]: Lisbon European Council. In: Bulletin of the European Union, No. 3., 7–17. o.
- European Commission [2003]: Choosing to Grow: Knowledge, Innovation and Jobs in a Cohesive Society. Report to the Spring European Council, 21 March 2003 on the Lisbon Strategy of Economic, Social and Environmental Renewal. COM (2003) 5, Brussels, 45 o.
- Just, Tobias – Korb, Magdalena [2003]: Internationale Migration: Wer, wohin und warum? In: Deutsche Bank Research, Aktuelle Themen, No. 265. május 8., Frankfurt/M, 11 o.
- Martens, Hans – Allio, Lorenzo – Bosco, Alessandra [2003]: The Lisbon Process – How to Pick Up Momentum. *Challenge Europe*, Issue 9., 50–52. o.
- Murray, Alasdair [2003]: The Lisbon Scorecard III. The Status of Economic Reform in the Enlarging EU. Centre for European Reform, London, március, 61 o.
- Piatkowski, Marcin [2003]: The „New Economy” and Catching-up Potential of Transition Countries.: Prague Economic Papers, No. 1., 37–56. o.
- Risse, Thomas [2003]: Es gibt keine Alternative! USA und EU müssen ihre Beziehungen neu justieren. *Internationale Politik*, Jahr 58., No. 6., június, 9–18. o.
- Rollo, Jim [2003]: Agriculture, the Structural Funds and the Budget after Enlargement. Sussex University Institute, 14 o.
- Stubb, Alexander [2003]: Forming an EU „Hard Core” – Old and New Forms of Flexibility. *Challenge Europe*, No. 9., 62–66. o.
- Walter, Norbert [2003]: Zwischen Reform und Abriss. Sind Europas Sozialstaatsmodelle noch zu retten? *Internationale Politik*, No. 7., 23–30. o.
- World Economic Forum 2002–2003 [2002]: An Assessment of Policies and Reforms in Europe. Geneva, 12 o.

A külföldi működő tőke áramlását meghatározó néhány tényező és az ösztönzéssel szembeni követelmények az EU-tagság fényében

LOSONCZ MIKLÓS

A külföldi és hazai szakirodalom a külföldi működőtőke-import meghatározó tényezőit és hajtóerőit nagy számú szempont alapján vizsgálja. A nemzetközileg leginkább elfogadott megközelítés a gazdaságpolitikai, a gazdasági és az üzleti környezet állítja középpontba. Ezen belül a gazdasági meghatározókat a vállalati üzleti stratégia szempontjából kategorizálja (piac-, erőforrás- és hatékonyságorientált befektetések). E tanulmány kiindulópontja a módosított nettó jelenértékképlet, annak elemeit tekintettük át a beruházási döntést hozó külföldi vállalatok szempontjából. Bár ebben keverednek a gazdaságpolitikai, a gazdasági és az üzleti meghatározók, amelyek minimális szintű megletét feltételezzük, a megközelítés mégis megfelelő fogalmi keret a külföldi beruházók motivációinak az elemzéséhez. Középpontjában kizárólag új, zöldmezős külföldi közvetlen beruházások állnak, mivel az átvételes beruházásokat más tényezők alakítják.

E cikk célja, hogy a külföldi működőtőke-import ösztönzésével szembeni követelményeket elemezzük, és következtetéseket vonjunk le a kormányzati ösztönzőrendszer cél- és eszközrendszeréről. A kiindulópont mikroökonómiai jellegű, azt vizsgáljuk, hogy a külföldi működőtőke-befektetést tervező vállalatok milyen szempontok alapján döntenek el azt, hogy a tervezett beruházást hol hajtsák végre. A beruházási döntésben meghatározó szerepet játszó tényezőket az EU-csatlakozással módosuló feltételek között elemezzük.

Csak az új zöldmezős beruházásokkal foglalkozunk, meglévő vállalat részleges vagy teljes megszerzésével nem (átvételes beruházás). A vállalatátvételek moztatórugói, értékelési technikái ugyanis sok vonatkozásban eltérnek az új beruházásokétól. A témát nemzetközi összehasonlításban elemezzük, amelyben Magyarországon kívül Csehország, Lengyelország, Szlovákia, Szlovénia, esetenként Románia és Bulgária szerepel.

Azzal a feltételezéssel élünk, hogy a külföldi befektetők csak olyan országokat vesznek figyelembe a telephelyválasztásnál, amelyek bizonyos minimális követelményeknek megfelelnek a piacgazdaság kiépítettségének foka, a gazdaság liberalizáltsága (árak, külkereskedelem, devizaforgalom), a munkaerőköltségek nagysága, a munkaerő szakképzettsége, a fizikai infrastruktúra, a logisztikai háttér, a kiszolgáló ágazatok fejlettsége, a gazdaságpolitika jellege, a különféle gazdasági folyamatok állami szabályo-

Losoncz Miklós, a GKI Gazdaságkutató Rt. kutatásvezetője, a Modern Üzleti Tudományok Főiskolája főiskolai tanára.

zottsága stb. tekintetében. Az e szempontok alapján hasonló adottságokkal rendelkező országok versenyeznek a külföldi működőtőke-beruházásokért.

Azt is feltételezzük, hogy a beruházásértékelési módszerek közül a *külföldi befektetők* az elmélet által legmegfelelőbbnek tartott *nettó jelenérték*, illetve *módosított nettó jelenérték módszer alapján választanak a különböző beruházási lehetőségek között*. A *nettó jelenérték formula* a projekttől a jövőben várható pénzáramlásokat hasonlítja össze a jelenben befektetett tőkével. Ha a nettó jelenérték pozitív, akkor a beruházást el lehet fogadni. Minél nagyobb a nettó jelenérték, annál kedvezőbb a beruházás jövedelmezősége. A várható jövedelmezőség becslésében figyelembe veszik a politikai, az árfolyam- és az egyéb kockázatok kivédési költségeinek a vállalati cash flow-ra gyakorolt hatásait. A gyakorlatban természetesen a vállalatok egyszerre többféle értékelési technikát alkalmaznak. A választott módszer különösen alkalmas a külföldi működőtőke-befektetések meghatározó elemeinek az azonosítására, ezáltal az egyes tényezők súlyát nem mindig megfelelőképpen kezelő különféle empirikus és egyéb felmérések korlátainak a bemutatására.

Ez a megközelítés hangsúlyozottan mikroökonómiai jellegű, alapját a beruházási döntési folyamat képezi, ezért alulról felfelé építkezik. Eltér a külföldi működőtőke-importot magyarázó elméleti munkáktól, például az UNCTAD által közölt sémától. Az UNCTAD a fogadó országok szempontjából a külföldi működőtőke-import gazdaságpolitikai (gazdasági, társadalmi, politikai stabilitás stb.), gazdasági és üzleti (beruházásösztönzés, korrupció, beruházás utáni szolgáltatások stb.) meghatározóit különbözteti meg (World Investment Report, 2003, 85. o.). A gazdasági meghatározókat *Dunning* [1993] elmélete képezi (piac-, erőforrás- és hatékonyságorientált befektetések). Jelen írásban keverednek a gazdasági, a gazdaságpolitikai és az üzleti meghatározók, viszont jobban kidomborodnak a külföldi közvetlen befektetéseket végrehajtó vállalatok döntési szempontjai.

A beruházásértékelési módszer

A nettó jelenérték módszerrel a projekt jövedelmezőségét a beruházás és az anyavállalat szintjén egyaránt lehet elemezni. Mindkét módszer mellett és ellen is szólnak érvek. Ha a beruházást önmagában értékeli, akkor azt tételezik fel, hogy a projekt az anyavállalattól független, önálló egység, a beruházást a fogadó országok pénznemében határozzák meg. Ha a beruházást az anyavállalat szintjén értékeli, akkor az anyavállalat országának pénznemében fejezik ki a cash flow-t, és figyelembe veszik az új beruházásnak a teljes vállalati cash flow-ra gyakorolt hatásait is. (Természetesen mindkét esetben számításba veszik a cash flow-t érintő közvetett hatásokat.) A két fajta cash flow elemzése közötti eltérések a következők (*Dani Katalin*, 1990, 164. o.).

– Ha az új beruházás befolyásolja az anyavállalat működését, akkor ezekkel a hatásokkal korrigálni kell az új beruházásból származó cash flow-t. (Például az új beruházás eredményeként csökkenhet vagy növekedhet az anyavállalat kivitele a célországba.)

– A cash flow-áramlást más-más módon érintik a két szempont alapján az anyavállalat által kamat fejében nyújtott hitelek és a fizetés ellenében rendelkezésre bocsátott szolgáltatások (licencia- és védjegyhasználat stb.).

– A külföldi beruházáshoz az anyavállalat adott esetben állami támogatást kaphat.

– A teljes vállalati cash flow-t módosíthatják a fenti tényezők adózási hatásai. Jól ismert az a gyakorlat, hogy az anya- és a leányvállalat közötti pénzáramlásokat gyakran az adóterhek optimalizálása érdekében alakítják.

– Ha a cash flow-elemzés az anyavállalat országának a valutájában történik, akkor a jövőbeli értékeket nem csekély mértékben befolyásolják az anya- és a leányvállalat

valutája közötti árfolyammozgások, amelyeket nem lehet figyelmen kívül hagyni. Így például a leányvállalat országa valutájának leértékelődése kedvezőtlenül érinti az anyacég jövőbeli bevételeit és likviditását.

– Ha a beruházást önmagában értékelik, akkor az anyavállalat csak azt a nyereséget és/vagy osztalékot számíthatja be a külföldi beruházásból származó cash flow-ba, amely ténylegesen beérkezik hozzá. A profitrepatriálás korlátozása a fogadó országban cash flow-t csökkentő tényező.

– A külföldi beruházásokra országspecifikus tényezők is hatnak. Magyarországon például a külföldi vállalatok önálló jogi személyiséggel rendelkező társaságok, amelyekre kiterjed az áfa-, a nyereségadó- és más törvények hatálya. Az inflációs ráta is különbözhet az anyavállalat országában és a külföldi beruházás országában.

Az éves cash flow-k jelenértékének kiszámításához is más-más diszkontrátát kell használni attól függően, hogy a tőkeköltséget a beruházás vagy a vállalatcsoport szintjén értelmezik (*Dani Katalin*, 1990, 165. o.). Az egyik nézet szerint a külföldi működőtőkebefektetést végrehajtó vállalatnak azonos kritériumok szerint kell értékelnie az egyes beruházási lehetőségeket, bármely országban legyenek is azok, mert módjában áll az egyes országok között mozgatni a befektetéseket. Ebből az következik, hogy a vállalatcsoport szintjén kell a tőkeköltségeket kalkulálni, s egységes diszkontrátát kell alkalmazni. Az egyes beruházások kockázatait a prognosztizált cash flow-ban kell érvényesíteni.

A másik felfogás abból indul ki, hogy mindegyik leányvállalat autonóm cég saját tőkével, következésképpen a diszkontálást is az egyes leányvállalatokra jellemző tőkeköltség alapján kell elvégezni. Ezzel a leányvállalat versenyképességét és jövedelmezőségét a fogadó ország feltételei között értékelik. A külföldi beruházásból az anyavállalat számára jelentkező kockázati többletet a diszkontrátának kockázati prémiummal történő megemlése révén juttatják érvényre. Ez a kockázati prémium 8-10 százalék, amiből kitűnik, hogy csak a hazainál jóval nagyobb várható jövedelmezőség esetén kerül sor külföldi közvetlen beruházásra (*Dani Katalin*, 1990, 165. o.). Az általános szabály egyébként az, hogy a beruházás piaci kockázatát a diszkontrátában, a projekt egyedi kockázatát a cash flow-ban kell érvényesíteni.

A két felfogás közötti különbség a tőkepiacok eltérő értékelésére vezethető vissza. Az első nézet képviselői egyetlen egységes, világmértű tőkepiacot tételeznek fel. A második felfogás hívei szerint viszont a tőkepiacok tökéletesen szegmentáltak (*Brealey-Myers*, 1992, II. kötet, 400. o.). A valóság valószínűleg a második nézethez van közelebb.

A nemzetközi gyakorlatban a *módosított jelenérték* (adjusted present value – APV) formulát használják. Ez annyiban tér el a jelenérték formulától, hogy korrigálja az éves cash flow-k értékét a beruházást az adott évben érintő *penzügyi kockázatból eredő hatással* (FIN_t , ami sok tényezőt tartalmaz, amilyen például az adómegettakarítás, a tranzakciós költség stb.) és a d és df diszkontrátákkal kalkulálja C_t és FIN_t értékét:

$$APV = -I + \sum_t \frac{CF_t}{(1+d)^t} + \sum_t \frac{FIN_t}{(1+df)^t}$$

ahol:

I = a beruházás,

FIN_t = a beruházást az adott évben érintő pénzügyi kockázatból eredő hatása,

CF_t = az I beruházásból származó cash flow,

d = az I beruházásból származó cash flow diszkontrátája,

df = a pénzügyi kockázatból eredő hatások diszkontrátája.

A továbbiakban azt célszerű áttekinteni, hogy a módosított jelenérték formula nagyságát milyen tényezők alakítják és a gazdaságpolitikai ösztönzőrendszer hogyan képes befolyásolni az egyes tényezőket.

A külföldi működőtőke-importot meghatározó tényezők: a kezdeti beruházás

A módosított nettó jelenértékképletben az I , azaz a beruházási költségek nagyságát a gépek és berendezések, az épületek és az ingatlanok ára határozza meg. Ha a gépeket és a berendezéseket az anyaországból vagy máshonnan importálják, akkor lényeges áralakító tényező lehet a vám, mivel a tárgyi eszközök bruttó bekerülési értékebe beszámít a vám. Egyéb feltételeket azonosaknak tekintve ott olcsóbb a beruházás, ahol alacsonyabbak a gépekre és berendezésekre vonatkozó vámtarifák. A vámok jelentősége a GATT/WTO égisze alatt végrehajtott körtárgyalások eredményeként folyamatosan csökkent a világkereskedelem szabályozásában, ezáltal a vám mint költség tényező szerepe is egyre kisebb az importált gépekre és berendezésekre építő beruházásokban.

A Magyarország és az Európai Unió, az EFTA és a CEFTA tagállamai közötti ipar-cikk-kereskedelemben nincsenek vámok és mennyiségi korlátozások. Ezekben a relációkban ezért a vám nem költség tényező a külföldi működőtőke-beruházásokban. Az EU-csatlakozással, illetve a közös külső vámtarifák átvételével Magyarország és közép- és kelet-európai versenytársai ugyanolyan feltételek közé kerülnek harmadik, Európán kívüli országokkal szemben. A gépekre és berendezésekre vonatkozó vámtarifák alacsonyabbak az Európai Unióban, mint a csatlakozás előtt voltak Magyarországon. Ez valamelyest mérsékli az Európán kívüli országok vállalatai magyarországi közvetlen beruházásainak a költségeit.

Ugyanakkor a vámszabad területek szabályozásának a módosítása kedvezőtlenül érinti az Európán kívüli országokból származó működőtőke-importot. A vámszabad területek közösségi szabályozása alapján ugyanis a vámszabad területekre bevitt gépek és berendezések után is meg kell fizetni a vámot, sőt az általános forgalmi adót is. (Ez utóbbi később visszaigényelhető.) Az EU-csatlakozás előtti magyar szabályozás értelmében a vámszabad területekre vám- és áfamentesen lehetett bevinni a termelőeszközöket, ez viszont már némi költségnövekedés a korábbi állapothoz képest.

A gépek és berendezések árát piaci tényezők alakítják. Feltételezhető, hogy a külföldi beruházók zömmel importált gépekkel és berendezésekkel fogják megvalósítani projektjeiket. A gép- és berendezésárak nagymértékben különbözhetnek egymástól a márka, a minőség, a kapcsolódó szolgáltatások stb. függvényében. Mivel a világpiacon történő beszerzésről van szó, olyan feltételekkel, amelyek minden működőtőke-importőr ország számára ugyanolyanok vagy hasonlóak, ezért – a vámtarifákat figyelmen kívül hagyva – árelőny a gépimportban nemigen realizálható. Az egyes országok belföldi gép- és berendezésárait elképzelhető, hogy jelentősebb különbségek, kicsi viszont a valószínűsége annak, hogy a külföldi beruházók széles tartományban támaszkodnának belföldi előállítású beruházási javakra. Ebből az áttekintésből jól kitűnik, hogy a gépek és berendezések körében az államnak nincs lehetősége a külföldi vállalatok beruházási költségeinek befolyásolására. A szabályok adottak (a vámtarifákat a közösségi vámkódex szabályozza kötelező erővel), a kormányok mozgástere minimális.

A külföldi közvetlen beruházások lényeges költség tényezőit képezik az épületek és az ingatlanok. Az épületek kivitelezési költségeiben jelentős különbségek lehetnek az egyes országok között, elsősorban a munkaerőköltségek függvényében. Még számottevőbbek lehetnek az eltérések az ingatlanárak körében, ami a kereslet és a kínálat sajátosságain túlmenően nem csekély mértékben vezethető vissza az ingatlanpiac fejlettségére.

Az ingatlanokkal kapcsolatban további költségtényezők lehetnek a különféle illetékek. Ha az állam vagy az önkormányzat ingyen vagy részben ingyen bocsát a külföldi beruházó rendelkezésére ingatlant, azzal a külföldi beruházás megtérülését javítja. Ugyanez a hatása az olyan ingatlanfejlesztésnek, amikor állami pénzből közművesítenek ingatlanokat. Elképzelhető az is, hogy az önkormányzat saját ingatlant apportál egy beruházási projektbe. Az ilyen jellegű ösztönzők azonban támogatásnak minősülnek az Európai Unióban, nincsenek összhangban a közösségi versenyjog betűjével és szellemével, ezért alkalmazásuk korlátokba ütközhet.

Magyar sajátosság, hogy ha egy társaság állami támogatást vesz igénybe egy beruházáshoz, akkor a beruházás állami támogatásra jutó részére felszámított általános forgalmi adó nem igényelhető vissza. Az ilyen beruházások esetében tehát figyelembe kell venni a le nem vonható általános forgalmi adót is.

Az egy-egy vállalatra vonatkozó egyedi infrastruktúra-fejlesztéssel kapcsolatos közösségi jogi problémákat hidalják át az ipari parkok. Az ipari parkokban közművesített területek várják a hazai és a külföldi befektetőket, az ingatlanfejlesztés eredményeinek igénybevételére minden olyan vállalat jogosult, amely eleget tesz az ipari park által támasztott követelményeknek. Az ipari parkok különösen a közepes méretű külföldi vállalatok beruházásainak az ösztönzésére alkalmasak. Ez a vállalati kör ugyanis nem szívesen kezdi a külföldi beruházást építkezéssel. Az ipari és innovációs infrastruktúra, azon belül az ipari parkok fejlesztésének kormányzati ösztönzése kiemelt feladat a 2004 és 2006 közötti időszakra szóló Nemzeti Fejlesztési Terv gazdasági versenyképesség operatív programjában.

Különböleg empirikus felmérések kiemelkedő fontosságot tulajdonítanak az induló beruházások bizonyos egyéb – zömmel egyszeri – költségeinek. Ezek közül az egyik leglényegesebb a vállalatalapítás időigénye és költsége. A Világbank legújabb kiadványa szerint (Worldbank, 2004) Magyarországon új vállalat alapításához 65 napra van szükség. Ezzel Magyarország a 90. helyen áll a Világbank rangsorában. A közép-európai versenytársak közül csak Lengyelország (12. hely) előzi meg Magyarországot, Csehország a 107., Szlovákia a 117. helyen található. A Világbank az új vállalat alapításhoz elengedhetetlen jogi procedúrák számát, az alapítás költségeit és az előírt minimális tőkeszükségletet is vizsgálja. Adataiból kitűnik, hogy az egy főre jutó GNI százalékában kifejezve Magyarországon mind a vállalat alapítási költség, mind pedig a minimális tőkeigény meghaladja a regionális és az OECD-átlagot.

Nyilvánvaló, hogy ezek a költségek eltörpülnek a gép- és ingatlanberuházások mellett. Öröndetes a kormány ún. egyablakos ügyintézés kialakítására irányuló törekvése,¹ de ez önmagában nem fogja dinamizálni a külföldi működőtőke-importot. A külföldi befektetők számára ez a tényező akkor válik döntővé, amikor az egyéb feltételek tekintetében ugyanolyan vagy hasonló országok között választhatnak. A vállalat alapítás idő- és költségigényének leszorítása ezért javíthatja Magyarországot relatív versenyelőnyeit.

A vállalat alapításhoz képest sokkal lényegesebb a vállalat felszámolás (exit strategy) idő- és költségigénye. Első megközelítésben ez furcsának tűnik, a nemzetközi gyakorlat azonban azt mutatja, hogy a külföldi vállalatok nagy részénél a beruházásra csak akkor kerül sor, ha olyan projektről van szó, amelyből szükség esetén viszonylag gyorsan ki tudja vonni a tőkét. Ha a tőke kivonás lehetősége egy országban nem biztosított, vagy nemzetközi összehasonlításban nehézkes, nagy veszteségek árán lehetséges, akkor –

¹ A kormány a közösségi források fogadására készített Nemzeti Fejlesztési Terv keretében 2004 és 2006 között 1,52 milliárd forintot kíván fordítani proaktív beruházásösztönzésre és tanácsadásra. Ebből az összegből az egyablakos ügyintézés és a hatékony ügyfélkövetési (a beruházás további sorsának figyelemmel kísérése, segítségnyújtás a beruházónak) rendszer megvalósítását, továbbá az emelt szintű beruházásösztönzést kívánja finanszírozni.

legyenek bármennyire is kedvezők az egyéb feltételek (munkaerőköltségek stb.) – a beruházás nem valósul meg. A kilépés lehetetlensége vagy nehézsége tehát megakadályozhat külföldi közvetlen beruházásokat. Evidens, hogy a projektből való kilépés ott a legkönnyebb és a legolcsóbb, ahol fejlett a tőkepiac. Egyszerűbb a vállalati tulajdonjogot megtestesítő értékpapírokat eladni, mint a fizikai tőkét (gépek, berendezések stb.). A Világbank idézett anyaga szerint Magyarországon a felszámolás időigénye alig marad el az OECD-átlagtól, annak költsége viszont az OECD-átlag ötszöröse. Ugyancsak kedvezőtlen a kelet- és közép-európai és az OECD-átlaghoz képest a fizetéseképtelenség kezelésére vonatkozó index.

A zöldmezős beruházási döntéseket nem csekély mértékben befolyásolja még az engedélyezési eljárás költség-, főként pedig időigénye. Nem egy külföldi beruházási projekt hiúsult meg Magyarországon a bürokratikus engedélyezési procedura elhúzódása miatt. A tapasztalatok alapján, mivel az átvételes beruházásokhoz kevesebb engedélyt kell beszerezni, mint a zöldmezősökhöz, ezért a bürokratikus akadályok a befektetőket az új beruházások helyett a vállalatátvételek felé terelhetik, feltéve ha a két beruházási forma közötti átváltás adott országban és adott időben lehetséges.

A külföldi működőtőke-importot meghatározó tényezők: a jövedelemáramlások

Ami a jövedelemáramlásokat illeti, a nettó jelenértékképlet alapján a jövőbeli cash flow kiszámítása úgy történik, hogy a pénzbeáramlásokból kivonják a pénzkiráramlásokat. A tankönyvek felhívják a figyelmet arra, hogy a cash flow és a profit eltérhet egymástól. A pénzbeáramlásokkal a továbbiakban nem foglalkozunk, feltételezzük, hogy a külföldi tőkével létrehozandó vállalat termékeinek lesz felvevőpiaca külföldön vagy belföldön, ezáltal árbevételre tesz szert az export- vagy a belföldi értékesítésből, és ez az árbevétel jól prognosztizálható.

Anyag- és energiaköltségek

A költségeken belül a munkaerőköltségek mellett az anyag- és energiaköltség súlya a legnagyobb. Gyakorlati tapasztalatok alapján ezekkel kapcsolatban is az feltételezhető, hogy a gazdasági fejlettség közepes szintjén álló országokban a közvetlen külföldi beruházást végrehajtó vállalatok a termelési inputok tekintélyes hányadát importálják. Ez nem okoz többletköltséget azon relációkban, amelyekkel Magyarországnak szabad kereskedelmi megállapodása van.

Az Európán kívüli országokban bejegyzett vállalatok számára korábban lehetséges volt a vámviszterítés, azaz ha az importált termékeket exportálandó árukba építették be, akkor az importra kivetett vámot vissza lehetett igényelni. Magyarország 1997-ben csatlakozott a pán-európai kumulációs rendszerhez,² ami nem teszi lehetővé az övezet-höz nem tartozó országok vállalatai számára a vámviszterítést. Az EU-csatlakozásig tartó időszakban még volt mód a bizonyos átmeneti szabályok alkalmazásával a vámviszterítésre. A csatlakozási okmány hatályba lépése után azonban ezeket az átmeneti felmentéseket sem szabad alkalmazni, egyáltalán nem lehetséges a vámviszterítés. A pán-európai kumulációs övezet szabályai egyformán érvényesek az új EU-tagállamokra, következésképpen a versenyfeltételek ugyanolyanok Magyarország versenytársainál is. A vámviszterítés tilalma a pán-európai kumulációs rendszerhez nem

² A pán-európai kumulációs rendszert 31 ország alkotja: a 15 régi, a 10 új EU-tagállam, Svájc, Norvégia, Liechtenstein, Izland, Románia és Bulgária.

tartozó országok (főleg az USA és Japán) vállalatának beruházásait diszpreferálja, mert az anyaországból behozott termelési inputok utáni vámot nem kapják vissza, miközben az övezeten belüli import vámentes. Ez a szabályozás tehát a pán-európai kumulációs övezeten belüli munkamegosztást preferálja.

A világgazdaságra nyitott piacgazdaságokban nagy különbségek nincsenek az energiaárak terén. Az esetleges nagyobb mértékű eltérések rendszerint arra vezethetők vissza, hogy a szóban forgó országok kormányai szubvencionálják az energiahordozó-árakat. Az EU-csatlakozás után erre nincs mód.

Munkaerőköltségek

A másik legjelentősebb költségtényezőt a munkaerőköltségek képezik. Az utóbbi években végbement nagyarányú béremelések kétségtelenül rontották Magyarország nemzetközi versenyképességét. Ennek mértékéről azonban eddig kevés elemzés látott napvilágot. Az ún. egységnyi munkaerőköltség alapú reál árfolyamindex alapján, amelynek kiszámításához a nominális árfolyamindexet az egységnyi (azaz termékegységre jutó) munkaerőköltség-indexszel korrigálják, az 1999 és 2002 közötti időszakban a felértékelődés, illetve ami ezzel egyet jelent, a relatív nemzetközi versenyképesség romlása Magyarországon volt a legnagyobb mértékű (32,7 százalék) a fő versenytársakkal való összehasonlításban. Magyarországot 27,3 százalékos reálfelértékelődéssel Csehország, 21,9 százalékkal Románia, majd 18,1 százalékkal Lengyelország követte. Bulgária, Szlovákia és főként Szlovénia esetében a reálfelértékelődés mértéke ennél szerényebb volt.

Az utóbbi években végbement változások ellenére a közép- és kelet-európai országok munkaerőköltség-előnyei a fejlett piacgazdaságokkal szemben még mindig számottevőek. Vásárlóerő-paritáson (azaz az inflációs és árfolyamtorzítások nélkül) számolva 2002-ben az egységnyi munkaerőköltség az osztrák 60 százaléka volt Szlovénia, 54 százaléka Lengyelország és 40 százaléka Csehország esetében.

1. táblázat

A relatív nemzetközi versenyképesség alakulásának néhány mutatószáma

	Egységnyi munkaerőköltség alapú reálárfolyam		Vásárlóerő-paritással korrigált egységnyi munkaerőköltség (Ausztria = 100)		Átlagos havi bruttó munkabér euróban (folyó áron és éves átlagos árfolyamon)	
	2002/1989	2002/1999	1999	2002	1999	2002
Magyarország	53,1	67,3	26,23	37,73	305	504
Lengyelország	35,2	82,9	46,27	54,04	401	553
Csehország	49,0	72,7	30,40	40,48	343	510
Szlovákia	83,2	84,9	21,95	25,03	243	316
Szlovénia	92,7	92,4	56,42	59,09	895	1041
Románia	119,7	78,1	21,85	27,07	120	174
Bulgária	248,4	87,7	45,42	17,02	103	139

Forrás: Saját számítás a Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche adatbázisa alapján.

Az utóbbi évek béremelései nem erodálták Magyarország relatív nemzetközi bér-előnyeit túlságosan nagymértékben. A magyar egységnyi munkaerőköltség az osztrák 26,2 százaléka volt 1999-ben, ez 2002-ben mindössze 37,7 százalékra emelkedett, ami-

vel Magyarország a negyedik helyet foglalta el a vizsgált országok rangsorában. (Lásd az 1. táblázatot.) 2003-ra még nem állnak rendelkezésre nemzetközi összehasonlítást lehetővé tevő statisztikai adatok. Előzetes adatok és információk alapján annyi azonban megállapítható, hogy Magyarország nemzetközi bérelőnyeinek relatív romlása megállt.

A magyarországi átlagos havi bruttó munkabér folyó árakon és éves átlagárfolyamon 2002-ben 504 eurót tett ki, Szlovénia 1041 euró, Lengyelország 553 euró és Csehország 510 euró értékével szemben. A magyar munkabérek, illetve tágabb értelemben a munkaerőköltségek különösen versenyképesek az Európai Unióban kialakult szinthez képest. Piaci árfolyamokon és folyó árakon számolva az euróban kifejezett magyar havi bruttó átlagbér az Európai Unió átlagának még mindig mindössze kb. 15 százalékát teszi ki. A különbség nagyobb a fejlettebb, magasabb egy főre jutó GDP-vel rendelkező EU-tagállamokkal, kisebb a közepes fejlettségi szintű dél-európai tagországokkal (Görögország, Portugália és Spanyolország) szemben. Ugyanakkor vásárlóerő-paritáson, azaz a forintban kifejezett magyar bérek nagyobb vásárlóerejét figyelembe véve a magyar havi bruttó átlagbér az európai uniós átlag 30-35 százaléka.

Ezek az adatok csak a munkatermelékenységgel együtt értelmezhetők. Magyarországon az egy foglalkoztatottra jutó GDP az EU-átlag 52 százaléka. A magyar munkavállalók a 30-35 százalékos vásárlóerő-paritásnak megfelelő értékű jövedelemhez jutnak, miközben a munkaadókat csak 15 százalékos költség terheli folyó áron és árfolyamon. A vásárlóerő-paritás és a piaci árfolyam eltérése a jövőben is lényeges nemzetközi versenyképességi forrás marad. Ez az eltérés ösztönzi a külföldi működőtőke-beáramlást, mivel a külföldi befektetők mindenkori piaci árfolyamokon kalkulálják költségeiket, így munkaerőköltségeiket is, miközben a kapott munkabér a foglalkoztatottak számára nagyobb értékű jövedelmet jelent.

A bért terhelő járulékok tekintetében Magyarország a közép-európai országok középmezőnyében helyezkedik el. A munkavállaló, valamint a munkáltató által fizetett (tb- és egészségügyi) járulékok nem mutatnak kiugró értéket a régióban. A magyar munkavállalók által fizetendő egészségbiztosítási járulék összege 2004. január 1-jétől 1 százalékponttal emelkedett. Az összehasonlítás nem tartalmazza a fix összegű járulékokat (amilyen például a rehabilitációs hozzájárulás és a 2006-ig fokozatosan megszűnő tételes egészségügyi hozzájárulás). (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

A munkabért terhelő járulékok
(A bruttó bér százalékában)

Ország	Munkáltató	Munkavállaló	Összesen
Csehország	35	12,5	47,5
Magyarország	29	12,5	41,5
Lengyelország	21	18,71	37,71
Szlovákia	38	12,8	50,8
Szlovénia	15,9	22,1	38,0

Megjegyzés: Magyarországot illetően a táblázatban nem szerepel a munkáltatóra vonatkozó terhek között a munkabért terhelő 3 százalékos munkaadói járulék, az 1,5 százalékos szakképzési hozzájárulás, a munkavállalóra vonatkozó terhek között pedig az 1,5 százalékos munkavállalói járulék.

Forrás: KPMG, BBJ, [portfolio.hu](http://www.portfolio.hu) *Idézi:* Magasak-e az adók Magyarországon? Indul az „adóverseny”? <http://www.portfolio.hu>

A relatív nemzetközi versenyképességgel kapcsolatban az a legfőbb dilemma, hogy a termelékenység növelését csak anyagilag megfelelően motivált munkaerővel lehet javítani. Ez természetesen minden országra igaz. A kérdés a mérték. A nemzetközi szakirodalomban és a gazdasági gyakorlatban az a követelmény honosodott meg, amely szerint az egységnyi munkaerőköltség növekedésének lassabbnak kell lennie a termelékenységnövekedésnél. Ráadásul ezt olyan időszakban kell érvényesíteni, amikor a külső feltételek oldaláról az EU-ba való bekerüléssel erősödik a bérek emelésére irányuló nyomás.

Magyarország relatív nemzetközi bérelőnyének megtartása érdekében célszerű és kívánatos a legfőbb versenytársak termelékenységjavulásának és egységnyi munkaerőköltségének az alakulását is folyamatosan figyelemmel kísérni, és múltbeli és várható jövőbeli trendjeit figyelembe venni mind a vállalati béremelésekkel kapcsolatos döntéseknél (főleg, ha exportáló cégről van szó), mind a kormány szakszervezetekkel és munkaadókkal való tárgyalásai során. A relatív versenyképességi előny fenntartásának nyilvánvalóan az a követelménye, hogy az egységnyi (termékegységre jutó) munkaerőköltség ne növekedjen nagyobb mértékben, mint a versenytársaknál.

A munkaerőköltség-adatok nem tükrözik a munkaerő szakképzettségét és kreativitását, illetve megszerzésének, képzésének és továbbképzésének a költségeit, bár ezek a tényezők valószínűleg kifejezésre jutnak az ipari termelékenységi mutatószámokban. A külföldi vállalatok álláspontja e téren meglehetősen ellentmondásos. A Magyarországon zöldmezős vagy átvételes beruházást végrehajtott külföldi vállalatok vezetőinek véleménye és tapasztalatai szerint – nemzetközi összehasonlításban – *nem általában, hanem különösen a szakképzett és kreatív munkaerő olcsó Magyarországon.*

A szakképzett munkaerővel kapcsolatban meg kell jegyezni, hogy a külföldi nagyvállalatok saját bevallásuk szerint az utóbbi időben egyre inkább szembesülnek azzal a problémával, hogy nem azonnal találnak az elvárásaiknak megfelelő szakképzettségű munkaerőt, főleg szakmunkást Magyarországon. Ez egyrészt annak tulajdonítható, hogy a kilencvenes évtized elején-közepén Magyarországra érkezett vállalatok elsősorban az ország nyugati felében telepedtek le, ahol mára szinte teljes a foglalkoztatottság. Másrészt a magyar munkaerő nehezen változtatja megélhetési helyszínét, az ország keleti felében élők nem elég mobilak ahhoz, hogy a Dunántúlon keressenek megélhetést.

A külföldi részesedésű vállalatok munkaerőhiánnyal kapcsolatos álláspontja túlzottan tűnik. Az utóbbi években folyamatosan nőtt a felsőfokú képzésben résztvevők száma és aránya a 18 és 24 év közötti korosztályban. Ennek eredményeként igen nagy a kínálat megfelelő előképzettségű munkaerőből, amely megfelelő alapokkal rendelkezik ahhoz, hogy a külföldi vállalatok képzési és továbbképzési kurzusait sikerrel elvégezze. (A legtöbb külföldi cég az alkalmazás előtt kiképzti foglalkoztatottait.) Jelenleg a külföldi vállalatok ugyanazt a munkabért kínálják ugyanazért a munkáért vagy hasonló beosztásért. Az általuk érzékelt munkaerőhiány azonnal megszűnne, ha megindulna köztük a verseny a szakképzett munkaerőért.

Az utóbbi évek nagyarányú béremelkedései nem csekély mértékben semlegesítették Magyarország nemzetközi versenyelőnyeit a munkai igényes összeszerelő jellegű ágazatokban, aminek nyomán több külföldi nagyvállalat is (IBM, Flextronics, Marc Shoe stb.) bezárta néhány magyarországi üzemét, és termelését más országba telepítette. Ugyanakkor ezzel párhuzamosan új beruházásokra is sor került. Mindez sajátos technológiai váltást tükröz. Az emelkedő munkabérek arra készítetik a külföldi vállalatokat, hogy a munkaerő-igényes termékek előállítását alacsonyabb költségintű országokba vigyék, miközben más befektetők a magas hozzáadottérték-tartalmú, kevésbé munkaerő-igényes termékek előállítását telepítik Magyarországra, korántsem függetlenül a növekvő termelékenységtől és a javuló képzettségtől.

A transznacionális nagyvállalatok telephely-választási szempontjai között a munkaerő költsége azonban csak egy és korántsem kizárólagos termelési tényező, különösen a műszakilag igényesebb, szakképzett munkaerőt igénylő iparágakban, ahol összetettebb tevékenységeket kell végezni. Számukra az is lényeges, hogy az otthon vagy más országban bevált termelési kultúrájukra mennyire fogékonyak, az általuk támasztott minőségi és egyéb követelményeket mennyire képesek teljesíteni a külföldi telephelyeiket kiszolgáló helyi gazdasági szereplők. A külföldi telephelyek termelékenységét, ezáltal nemzetközi versenyképességét ugyanis nemcsak a gyáron belül alkalmazott technológia, illetve az általa nyújtott lehetőségek kiaknázása határozza meg, hanem a tágon értelmezett gazdasági környezet minősége is fontos szerepet játszik. Ilyen a különféle kiszolgáló tevékenységek (pénzügyi, biztosítási, telekommunikációs, adatfeldolgozási, logisztikai stb. szolgáltatások) és a beszállítók színvonala és megbízhatósága, az út- és vasúthálózat minősége. Emellett nem közömbös a gazdaságpolitika és közigazgatás vállalkozóbarát jellege sem. A magasabb és folyamatosan javuló termelékenység tehát ellensúlyozhatja az alacsonyabb munkaerőköltségeket. Mindezek fényében utólag nem egy külföldi vállalat tartotta elhamarkodottnak a Magyarországról történt kivonulást.

Korántsem véletlen ezért, hogy nemzetközi tapasztalatok alapján a műszaki szempontból igényesebb tevékenységek (így például a gépjármű-összeszerelés és alkatrészgyártás) a gazdasági fejlettség közepes szintjén álló országokba települnek. Többek között erre vezethető vissza a közepesen fejlett országok növekvő súlya a külföldi működőtöke-forgalomban. Hiába olcsó a betanított vagy a szakképzett munkaerő például Indiában, ha az ezzel kapcsolatos haszonnak legalább egyharmadát elviszi a rossz közlekedési infrastruktúrára, tágabb értelemben a fejletlen logisztikai rendszerre visszavezethető többletköltség. Egyelőre nincs jele annak, hogy a Magyarországra települt járműgyártók ki kívánnának vonulni Magyarországról, a magyar versenylőnyök tehát továbbra is megvannak a magasabb szakképzettséget igénylő területeken.

Korábban az volt az általános gyakorlat, hogy a külföldi nagyvállalatok az anyaországukban elért kutatás-fejlesztési eredményeket magyarországi gyártó vagy összeszerelő üzemekben alkalmazták. Újabban azonban a magasan képzett, kreatív és jól motiválható munkaerő nemzetközi összehasonlításban alacsony költségintje miatt több külföldi nagyvállalat (General Electric, Nokia, Ericsson, Motorola, Compaq, Audi, Knorr-Bremse, Flextronics International, Astra Zeneca stb.) telepítette Magyarországra kutatás-fejlesztési bázisát vagy annak egy részét. Ez hosszú távú befektetésnek tekinthető, mert a kutatás-fejlesztési tevékenységet nem lehet, mert nem érdemes kivonni adott országból. Ráadásul a kutatás-fejlesztés kevésbé költségérzékeny, mint például az összeszerelő tevékenység.

Mind több transznacionális nagyvállalat (OMV, General Electric, Diaego, Exxon-Mobil stb.) telepít Magyarországra bizonyos szolgáltató (adatfeldolgozás, könyvelés, telefonos vevőszolgálat stb.) tevékenységeket, illetve akár egész szolgáltató központokat.

Ugyancsak nő azoknak a vállalatoknak a száma, amelyek Magyarországról irányítják közép- és kelet-európai gazdasági műveleteiket (Compaq, EMC, Sony, HBO, Opel, Ford, Volvo, Saab, Electrolux, Scania, ABB stb.). A Közép- és Kelet-Európában tevékenykedő transznacionális nagyvállalatok 44 százalékának Budapesten van a regionális központja.

Kétségtelen, hogy ezeknek a tevékenységeknek, különösen bizonyos szolgáltatási funkcióknak a Magyarországra telepítése kisebb volumenű működőtöke-bevonást jelent, mintha valamilyen termelési tevékenység jelenne meg tőkeigényes iparágakban. Ezek hosszú távú foglalkoztatási és jövedelemtermelő képessége viszont az esetek többségében jobb, mint a termelésé.

Nyelvtudása, kreativitása alapján az ázsiai vagy a latin-amerikai, illetve a kelet-európai munkaerő – Lengyelország, Csehország és Szlovénia kivételével – nem vagy kevésbé versenyképes a kutatás-fejlesztés és a szolgáltatásnyújtás terén Magyarországgal. A jelek szerint Magyarország a megnövekedett költségintű Írországgal versenyez egyre sikeresebben az európai szolgáltató szerepkör ellátásáért.

Az utóbbi években a külföldi működőtőke-befektetéseken belül sajátos eltolódás ment végbe a zöldmezős beruházásoktól a vállalatátvételek és a kockázatitőke-befektetések felé. Több százmillió dollárnyi kockázati tőke vár befektetésre. A szűk keresztmetszet az, hogy a külföldi kockázatitőke-befektetők nehezen találnak megfelelő célpontokat. Az EU-csatlakozásból adódó lehetőségek ellenére a közepes és az annál valamivel nagyobb hazai vállalatok nem tűnnek érdekeltnek az expanzióban, egyelőre kívárnak.

Egyéb költségek

A vállalatoknál még nagyszámú egyéb működési költség jelentkezik. Ezeknek a súlya azonban viszonylag csekély a költségstruktúrában, következésképpen racionális költségkalkuláció feltételezése esetén az egyéb költségek nemzetközi összehasonlításban vett nagysága kisebb szerepet játszik a külföldi beruházás telephelyének a megválasztásában. Ugyanakkor fontos hangsúlyozni, hogy bizonyos egyéb költségek a számottevő súlyú, stratégiai fontosságú anyag- és munkaerőköltségek nagyságát is befolyásolhatják.

A Világbank idézett felmérése a munkaerő felvételének és elbocsátásának rugalmasságát, az alkalmazás feltételeit és a foglalkoztatásra vonatkozó jogszabályokat vizsgálja. A felvétel és az elbocsátás tekintetében a magyar index mind a regionális, mind az OECD-átlagnál kedvezőbb. Ezzel szemben kedvezőtlenebb azoknál a foglalkoztatási feltételek és a munkajog esetében. Ugyancsak hátrányos a magyar helyzet a kereskedelmi szerződések kikényszerítése (jogérvényesítés) terén, nem is annyira a költségek, mint inkább a folyamat időigénye miatt.

A gyakorlatban nem lehet elvonatkoztatni olyan szubjektív tényezőktől, mint például attól, hogy milyen az átfogóan értelmezett életminőség egy országban. Ebbe a kategóriába nagyon sok minden beletartozhat, az idegen nyelvű iskoláktól a golfpályák rendelkezésre állásáig. Jelentősége szélsőséges esetben meghatározó lehet egy beruházás telephelyének megválasztása szempontjából.

Társasági adóalap, nyereségadókulcs és adókedvezmények

Az egyes beruházási projektek jövedelemáramlásai jelenértékének nagyságát az állam az amortizáció szabályozása, a társasági nyereségadó-kulcs változtatása, társasági nyereségadó-kedvezmények nyújtása és a tulajdonosi hitelek szabályozása révén befolyásolhatja a legnagyobb mértékben. Mint ismert, az *amortizáció* költség, de nem kiadás, az adóalapot csökkenti, minél nagyobb az értékcsökkenésként elszámolható összeg, annál kisebb az adóalap, annál kevesebb társasági nyereségadót kell fizetni. Az amortizáció adómentes fejlesztési forrásnak tekinthető. Az amortizáció tehát csökkenti az adóköteles jövedelmet, mivel az amortizációs költség a megfelelő társasági nyereségadókulcs függvényében évente adómegetakarítást tesz lehetővé. Az is ismert a vállalatgazdasági tankönyvekből, hogy az amortizációnak a számviteli és az adótörvényben történő szabályozása eltérhet egymástól. Az adótörvények sokszor nem teszik lehetővé a számviteli törvény alapján lehetséges költségelszámolás érvényesítését. Az állam az

amortizáció nagyságát az amortizációs módszer és az amortizációs kulcs meghatározásával, illetve előírásával szabályozza.

Ha minden egyéb feltétel ugyanaz, akkor a gyorsított amortizáció csökkenti egy projekt nettó pénzáramlásainak jelenértékét, különösen a várható rövid élettartamú beruházások esetében, miközben adómegetakarítást tesz lehetővé a vállalat számára. Az amortizáció akkor alkalmas a külföldi működőtőke-import ösztönzésére, ha az új beruházás önmagában is nyereséget termel, tehát az induló beruházás és a várható jövedelemáramlások költségelemei tekintetében versenyképes a projekt. A külföldi működőtőke-beruházások (és a hazai befektetések) gyorsított amortizáció révén történő ösztönzésének legfőbb előnye az, hogy egyrészt a reáleszközökbe történő új beruházásokat, másrészt a hosszabb megtérülésű, nagy volumenű beruházásokat preferálja. A gyorsított leírás miatt ugyanis a beruházás első éveiben kisebb a nyereség (a magas amortizáció az adómegetakarítás alapja), a nyereség később, a befektetett tőkének az amortizációs költségekben történő megtérülése után jelentkezik. A gyorsított amortizáció ugyanakkor a műszaki-technológiai fejlődést is ösztönzi.

Magyarországon hatását tekintve a gyorsított amortizációhoz hasonlítható az *adómentes fejlesztési tartalék*, ami korábban a társasági nyereségadó alapjának 20 százaléka, 2004. január 1-jétől 25 százaléka, maximum 500 millió forint adóévenként. Mivel a beruházásokat az adózott nyereségből finanszírozzák a vállalatok, ezért a kedvezményt a beruházási források adómentessége jelenti. Ilyen ösztönző a többi közép-európai országban nincs.³

A tankönyvi szabály az, hogy a nettó jelenérték kiszámításakor az adózás utáni jövedelmeket kell figyelembe venni a nettó jövedelemáramlásokban. Ez azt feltételezi, hogy a beruházás nyereséges, csak így lehet nyereségadót fizetni. Ebből az következik, hogy egyéb feltételeket változatlanoknak tekintve, a külföldi közvetlen beruházást abban az országban érdemes végrehajtani, ahol a legalacsonyabb a *társasági nyereségadókulcs*. Nyilvánvaló, hogy a gyorsított amortizációval lehetővé tett társasági nyereségadómegetakarítás annál nagyobb, minél magasabb a társasági nyereségadó kulcsa. Alacsony társasági nyereségadókulcs esetén a vállalatok adómegetakarítása is kisebb, következésképpen nem feltétlenül indokolt a gyorsított amortizáció. Persze az is előnyös, ha a különféle ösztönzők hatásai erősítik egymást.

Az alacsonyabb társasági nyereségadókulcs nem feltétlenül ösztönzi a reáleszközökbe történő befektetést, hanem teret ad a vállalatcsoporton belüli adóoptimalizálásnak különféle pénzügyi transzferek segítségével. A vállalatcsoport nyereségét ugyanis abban az országban célszerű kimutatni, ahol a társasági nyereségadó a legalacsonyabb, miközben máshol nullszaldó vagy ahhoz közeli állapot kimutatása kívánatos, elkerülendő az adóhatóságok vizsgálatát veszteségek esetén. Ilyen adóoptimalizálási tevékenységre vezet vissza több szakértő Írország kiemelkedő, évi 8-10 százalékos GDP-dinamikáját az 1990-es évtizedben. E mögött nem volt kizárólag valós teljesítmény, a reálszféra növekedése alapján 5-6 százalék volt az ír GDP-dinamika. A Deloitte & Touche adatai szerint az Európai Unióban a nyereség megfelelő átcsoportosításával 30 százalékos adómegetakarítást is el lehet érni (*Andacs*, 2003, 3. o.).

Eme törekvéseknek kívánt gátat vetni először az USA, majd az OECD⁴ a vállalatcsoportokon belüli transzferárak átláthatóságának növelésére irányuló szabályaival, amelyeket az Európai Unióban is átvettek. Magyarországon 2003. szeptember 1-jétől a közösségi irányelvekkel összhangban a kapcsolt vállalkozásokkal kötött szerződésekhez

³ A tanulmány terjedelmi kereteit szétfeszítené az amortizáció adótörvényben és számviteli törvényben történő szabályozása különbségeinek az elemzése.

⁴ Lásd: Iránymutatás multinacionális vállalatoknak és adóhatóságoknak a transzferárak képzéséhez.

részletes transzferár-dokumentációt kell csatolni.⁵ Ez a kötelezettség minden, a leányvállalataival kereskedő társaságra vonatkozik a mikro- és kisvállalkozások kivételével. A dokumentációban azt kell bizonyítani, hogy a transzferárak megfelelnek a piaci áraknak. A transzferárak dokumentálásának a kötelezettsége mérsékli az adóoptimalizálás lehetőségeit, de nem szünteti meg azokat teljesen, mert tanácsadási, védjegyhasználati díjak felszámításával stb. továbbra is mód van a nyereség országok közötti átcsoportosítására.

Magyarország esetében eddig a külföldi működőtőke-import nagyságrendje, a folyó fizetési mérlegben található profittranszfer és a gazdasági reálfolyamatok egymással összhangban voltak az utóbbi években. Nincs jele annak, hogy a nemzetközi összehasonlításban alacsony, korábban 18 százalékos, 2004. január 1-jétől 16 százalékos magyar társasági nyereségadókulcsot a külföldi vállalatok arra használták volna, hogy a különböző országokban kitermelt nyereségük döntő hányadát adóoptimalizálási törekvésektől vezetettve Magyarországon mutassák ki.

A külföldi vállalatok adóoptimalizációs törekvéseinek szab gátat a társasági adótörvény (14. paragrafus) azon rendelkezése, amely szerint az adóalapnak az összes elszámolt költségráfordítás legalább 12 százalékának kell lennie.

Az alacsony, illetve csökkenő társasági nyereségadókulcsra nem annyira önmagában a külföldi működőtőke-import ösztönzéséhez van szükség, hanem a relatív nemzetközi versenyhátrányok mérséklésre vagy semlegesítésére. Magyarországnak nem célszerű versenytársainál magasabb társasági nyereségadót fenntartania, viszont lépést kell tartania az utóbbi években kialakult adóversennyel.

Magyarország közép- és kelet-európai versenytársai közül Lengyelországban a 2000. évi 30-ról 2001-ben 28 százalékra csökkentették a társasági nyereségadó kulcsát, 2004-ig 22 százalékos szintet terveznek. Csehországban a jelenlegi 31-ről 2006-ig 24 százalékra kívánják mérsékelni az adókulcsot. A legradikálisabb változásokra Szlovákiában került, illetve kerül sor, ahol a személyi jövedelemadó, az általános forgalmi adó és a társasági nyereségadó kulcsa 2004. január 1-jétől egyaránt 19 százalék, miközben 37 adófajta szűnik meg.

A *társasági nyereségadó-kedvezmény* az EU-ban állami támogatásnak minősül. Az Európai Unióban a társasági vagy fejlesztési adókedvezmény alapja az intenzitási viszonyszám, ami az adókedvezményt a befektetett tőkéhez viszonyítja. Ez a rendszer a fizikai eszközökbe való beruházásokat ösztönzi, nem pedig az adóoptimalizálást. Itt is elsődleges a profitabilitás, mert csak az a vállalat élhet a kedvezménnyel, amely nyereséget termel. Ugyanakkor ez a séma felső korlátot támaszt a társasági nyereségadókedvezménnyel szemben, mert a kedvezmény nagyságát a beruházott összeghez kapcsolja, annak meghatározott százalékában korlátozza. Ilyen korlát nélkül a hagyományos társasági nyereségadó-kedvezmény lehetővé teszi, hogy kis összeg beruházása és nagy profitabilitás esetén a külföldi vállalatok a beruházott tőkénél több adókedvezményt vehessenek igénybe. Az Európai Unióban használt intenzitási viszonyszám nagysága régióként eltérő, minél alacsonyabb az egy főre jutó GDP egy régióban, annál magasabb az intenzitási viszonyszám. Ennek alapján ez a rendszer a beruházások földrajzi megoszlásának a befolyásolására is alkalmas, azaz regionális politikai célok érvényesítését is lehetővé teszi.

A fejlesztési adókedvezmény igénybevételét a módosított társasági adótörvény 22/B paragrafus tartalmazza. Ennek ismertetése szétfeszítené e tanulmány terjedelmi keretét. A kedvezményt 2004. január 1-jétől 10 évre lehet igénybe venni a korábbi 5 évvel

⁵ A transzferárakról szóló szabályozás a társasági nyereség- és osztalékadóról szóló 1996. évi LXXXVI. törvény 8. cikkével került be a magyar jogrendszerbe.

szemben. A támogatható beruházások minimális értéke a versenytárs közép-európai országokban alacsonyabb, mint Magyarországon. A beruházási pályázatokat Csehországban folyamatosan és rövid időn belül (30 nap alatt) bírálják el, míg Magyarországon és Lengyelországban „összevárják” azokat.

A társasági adóterheket, azon belül különösen a külföldi működőtőke-importot a *tulajdonosi hitelek szabályozása* is érinti. A tulajdonosi kölcsönök segítségével lehet a megtermelt profitot az adófizetés elkerülésével az anyacéghez juttatni, osztalék helyett kamatfizetéssel. Alultőkésítés esetén a vállalat kölcsönt ad leányvállalatának. A kölcsön kamatával a leánycég adóalapját, ezen keresztül nyereségét mérsékli. Az idegen tőke/saját tőke arány Közép- és Kelet-Európában 3 az 1-hez, illetve 4 az 1-hez.⁶ Magyarországon a 4 az 1-hez arány van érvényben, ami a külföldi befektetők számára elfogadható. A fejlett piacgazdaságokban, ha egy leányvállalat idegen tőkéje több mint kétszeresen múlja felül a saját tőke nagyságát, akkor a leánycég adóalapjából nem szabad leírni a kölcsön kamatát.

Végül a nyereségre kivetett adók közül célszerű röviden foglalkozni az *osztalékadóval*. Lengyelországban és Szlovákiában nem vetnek ki osztalékadót. Az osztalékadó kulcsa Csehországban és Szlovéniában 15 százalék, Magyarországon 20 százalék. A jelen téma szempontjából EU-viszonylatban az osztalékadó nagyságának azért nincs jelentősége, mert a csatlakozási okmány hatályba lépése után a Magyarországon működő, EU-tagállamban bejegyzett külföldi vállalatoknak nem kell adót fizetniük a kifizetett osztalék után, ha az osztalékot fizető belföldi cég részesedése két éven keresztül folyamatosan legalább 25 százalék az osztalékban részesülő külföldi társaságban. Az anya- és a leányvállalat kapcsolatában lehetővé válik a cégesoport szintű vagy konszolidált adózás.

A többi viszonylatban az osztalékadó léte, illetve nagysága befolyásolhatja azt, hogy az anyavállalat a beruházás vagy a vállalatcsoport szintjén értékeli-e a külföldi működőtőke-befektetést. Ha a beruházást önmagában értékeli, akkor az eredményt az osztalék nagysága is befolyásolja. Ugyanakkor nem hagyhatók figyelmen kívül az osztalék adóztatására vonatkozó nemzetközi egyezmények sem, amelyek módosíthatják a Magyarországon fizetendő osztalékadó nagyságát.

Magyarország közép-európai versenytársainál nincs iparüzési adó. Ehelyett ingatlanadó van érvényben, amit viszont 10-15 évre elengednek. A magyar iparüzési adó nem a nyereségre vonatkozik, mert alapja az anyagköltséggel, az eladott áruk beszerzési értékével és a közvetített szolgáltatások értékével csökkentett árbevétel, annak maximum 2 százaléka. Szakértői becslések szerint egyes településeken a helyi iparüzési adó olyan mértékű elvonást jelent bizonyos vállalkozók számára, ami az egyes ágazatok sajátosságaitól függően 20-30 százalékos társasági nyereségadó hatásával egyenértékű. Ez az adónem nem csekély mértékben semlegesíti Magyarországnak az alacsony társasági nyereségadókulccsal kapcsolatos relatív nemzetközi versenyképességét. Ugyanakkor valamit javít a helyzeten az, hogy 2004-től az iparüzési adó alapját a befektetett pénzügyi eszközök és a kamatbevételek 50 százalékaival lehet mérsékelni. Ezen túlmenően szintén 2004-től az iparüzési adó 25 százalékaival lehet csökkenteni az adózás előtti eredményt. Ugyanakkor az iparüzési adó olyan adónem, amely ráfordításként elszámolható adómegetakarításra ad lehetőséget. Az iparüzési adó alapjával azonos mértékű a 2004-ben bevezetett innovációs járulék. Ezt ellensúlyozza némileg, hogy a vállalatok az egyszer már költségként elszámolt kutatás-fejlesztési ráfordításokat levonhatják adóalapjukból. Az adóoptimalizáció szempontjából lényeges, hogy sok országban létezik a jelenleg Magyarországon még nem elterjedt ökoadóval valamilyen formája.

⁶ Lásd: Adózási szabályok a régióban, I. Alapjaiban EU-konform. *Bank & Tőzsde*, 2001. március 1., 17. o.

Végül foglalkozni kell a nettó jelenérték-számítás alapját képező diszkontráta megválasztásával és az azt meghatározó tényezőkkel. A vállalatgazdasági és pénzügyi tankönyvekből ismert, hogy a jövőbeli pénzáramlások diszkontálásához olyan rátát kell választani, amely megegyezik a hasonló kockázatú befektetésektől elvárt hozammal. Az ismert okokból nemzetközi összehasonlításban kiemelkedően magas, 12,5 százalékos jelenlegi jegybanki irányadó kamatláb miatt a kockázatmentes vagy alacsony kockázatú befektetésektől elvárt hozam is jóval magasabb Magyarországon, mint az USA-ban és az EU-ban, vagy akár a fő versenytárs közép- és kelet-európai országokban. (Az alacsony kockázatú pénzügyi eszközökbe történő befektetések reálhozama is kiemelkedő mértékű nemzetközi összehasonlításban a nominális kamatlábakhoz képest alacsony inflációs ráta miatt.)

Ha a külföldi beruházó a magyar leányvállalatát autonóm cégnek tekinti, és a vállalat a külföldi beruházásból az anyavállalat számára jelentkező kockázati többletet a diszkontrátának kockázati prémiummal történő megemlése (8-10 százalék) révén juttatják érvényre, akkor az alacsony kockázatú befektetések magas hozamát is figyelembe véve, nemigen van ma Magyarországon pozitív nettó jelenértékű, azaz megvalósítható projekt. Az alacsony kockázatú pénzügyi eszközökbe irányuló befektetések versenye mérsékli a reáleszközökbe történő nagyobb kockázatú befektetések vonzerejét. Egyéb feltételeket (például a forint euróhoz viszonyított árfolyamának az alakulását) számításon kívül hagyva, a külföldi anyacég számára az vonzó, ha hitelt nyújt itteni leányvállalatának, amely a pénzt alacsony kockázatú és magas hozamú pénzügyi instrumentumokba fekteti.

Ha a külföldi beruházó a vállalatcsoport szintjén kalkulálja a tőkeelköltséget, és egyéges diszkontrátát alkalmaz, akkor sem tudja elkerülni az árfolyamkockázatot és az árfolyam-bizonytalanságot. A beruházás nagyobb kockázatát ebben az esetben úgy juttatja kifejezésre, hogy szigorúbb feltételeket szab a pénzáramlásokra.

A vállalat-gazdaságtan- és a pénzügytankönyvek szerint a külföldi beruházások nettó jelenértékének kalkulálásakor nem kell foglalkozni az árfolyammal, mert az árfolyamkockázatok fedezeti ügyletekkel jórészt semlegesíthetőek, bár természetesen a fedezeti ügyleteknek is vannak költségei, illetve az export és az import sajátosságaiból adódóan bizonyos „természetes fedezettség” is lehet. Ami a jelenlegi magyar helyzetet árnyalja mind a jelen lévő, mind a megjelenést tervező vállalatok számára, az az árfolyam nagyfokú változékonysága vagy volatilitása.

Mind a jelenlegi magas irányadó jegybanki kamatláb, mind a forint euróval szembeni árfolyamának gyengülése, mind pedig az árfolyam nagyfokú volatilitása óvatosságra készítheti az új befektetőket, főként a kevésbé tőkeerős kis- és közepes méretű cégeket. Nem zárható ki, hogy az új befektetők kívárnak, vagy más, egyébként hasonló feltételeket nyújtó, de nagyobb árfolyam-stabilitású országban valósítják meg Magyarországra tervezett beruházásaikat. Ugyanakkor feltételezhető, hogy a forintgyengülés és a nagy volatilitás miatt a külföldi vállalatok nem állítanak le folyamatban lévő beruházásokat. A magas jegybanki irányadó kamatláb miatt Magyarország hátrányban van közép- és kelet-európai versenytársaival szemben, míg az árfolyam volatilitása Lengyelországban, Csehországban és kisebb mértékben Szlovákiában is jelentős, ezért ezen a téren a relatív magyar versenyhátrány is kisebb.

⁷ A *Figyelő* legfrissebb empirikus felmérése szerint a versenyképességet befolyásoló tényezők között a második helyre tették a megkérdozett vállalatok az árfolyam volatilitását (Lásd: Forintos félelmek. *Figyelő*, 2004. január 22–28., 15. o.).

Az EU-csatlakozás várható hatása a külföldi működőtőke-importra

Tekintettel arra, hogy az 1991 decemberében aláírt Európai Megállapodás (Társulási Szerződés) a Magyarország és a közösség közötti külkereskedelem akadályait lebontotta, és a magyar gazdasági jogszabályokat is közelítették a közösségekhez, ezért a csatlakozási okmány 2004. május 1-jei hatályba lépése nem idéz elő mélyreható változásokat a magyarországi szabályozási és gazdasági környezetben, emiatt rövid távon nem várható a külföldi működőtőke-import gyorsulása. Ez alól kivételt képezhetnek a nyugat-európai kis és közepes méretű cégek. E szervezetek számára a csatlakozási okmány hatályba lépése, annak nyomán a közösségi jogrendszer hatályának Magyarországra való kiterjesztése pótlólagos jogi garanciát, ezáltal a külföldi beruházások kockázatainak a mérséklődését jelenti. E vállalati kör magyarországi beruházásai növekedhetnek a csatlakozási okmány hatályba lépése után. Az uniós tagság közeledtével azok a középvállalatok gondolkoznak termelésük Magyarországra való áttelepítésében, amelyek szakképzettmunka-igényes, magasabb hozzáadott értéket képviselő, beszállítói típusú tevékenységet folytatnak jelenleg a közösség más országaiban. Egyébként más, elsősorban német vállalati körre is jellemző az, hogy olcsóbban kíván termelni, de nem kíván kívül kerülni az Európai Unión.

A csatlakozási okmány hatályba lépése után várhatóan mind több, az Európai Unió tagállamaiban bejegyzett vállalat fogja az adatfeldolgozással kapcsolatos funkcióit Magyarországra telepíteni. A nyelveket ismerő szakképzett munkaerő mellett az ilyen jellegű szolgáltató központok létesítését ösztönzi az is, hogy biztonsági megfontolások miatt adatfeldolgozást csak EU-tagállamba lehet telepíteni.

A csatlakozási okmány hatályba lépésével Magyarország hozzáférhet a közösség strukturális alapjainak a forrásaihoz. A közösségi forrástranszfer a 2004 és 2006 közötti időszakban összesen 2,8 milliárd euró. A közösségi források lehívásának feltételeként kidolgozott Nemzeti Fejlesztési Terv operatív programjainak végrehajtásában külföldi vállalatok is részt vehetnek majd. Számításaim szerint a Nemzeti Fejlesztési Terv 2004 és 2006 közötti éves átlagban 500 millió euró, a három év alatt összesen 1,5 milliárd euró külföldi működőtőke-beáramlást generálhat.

Magyarország Gazdasági és Monetáris Unióba (GMU) való belépése után a külföldi vállalatok szemlélete várhatóan módosulni fog abban a vonatkozásban, hogy ekkor már nem fragmentált, hanem egységes tőkepiacot tételeznek fel, és a fogadó ország feltételei helyett a vállalatcsoport szintjén kalkulálják a tőkeköltségeket, egységes diszkontráta alkalmazásával, ami tükrözi mind a GMU-ban érvényes egységes kamatláb, mind pedig a konverziós költségek és az árfolyamkockázat eltűnésének a hatását. Ez a kockázati prémium számottevő csökkenését fogja eredményezni, ami a külföldi vállalatok magyarországi közvetlen beruházásait is dinamizálhatja.

A Gazdasági és Monetáris Unióba való belépés és a külföldi működőtőke-import közötti lehetséges összefüggésekre enged következtetni a GMU-ból kimaradt országok relatív súlyának alakulása a külföldi működőtőke-importban (*Parker, 2003, 2. o.*). Dánia, Svédország és az Egyesült Királyság összevont részesedése 1998 (az euró bevezetése előtti utolsó év) és 2002 között 40,8-ról 11,2 százalékra csökkent az Európai Unió és 14,9-ről 6,5 százalékra a világ külföldi működőtőke-importjában. Ha az 1998-as év kiugróan kedvező aránya helyett a korábbi évek alacsonyabb értékeit vesszük alapul, akkor is tekintélyes mértékű a Gazdasági és Monetáris Unióból kimaradt három EU-tagállam térvesztése a külföldi működőtőke-importban. A jelek szerint a konverziós költségek és az árfolyamkockázat eltűnése miatt a külföldi működőtőke-import súlypontja a Gazdasági és Monetáris Uniót alkotó országokba tevődött át. Azonos vagy hasonló

gazdasági fejlettségi színvonal, növekedési adottságok stb. esetén felértékelődnek a GMU-tagok a külföldi működőtőke-befektetésekben.

Néhány összefoglaló megjegyzés

A külföldi működőtőke-import ösztönzése szempontjából kiemelkedő jelentőségű a zöldmezős beruházások engedélyezési eljárásának és a beruházásból való kilépés (vállalatfelszámolási és csődeljárás) feltételeinek egyszerűsítése és rövidítése, a kilépés költségeinek mérséklése. A zöldmezős beruházások nehézkes engedélyezése a könnyebb ellenállás, kisebb bürokratikus korlát miatt a külföldi beruházókat a vállalatátvételek felé terelheti.

Az utóbbi egy-két évben végrehajtott nagyarányú béremelések kétségtelenül gyengítették Magyarország tökevonzó képességét az egyszerű munka-, ezáltal bérigényes öszszeszerelő jellegű ágazatokban, amit tovább fokozott a főbb versenytársak (Lengyelország, Csehország és Szlovákia) felzárkózása a külföldi működőtőke-importban, nem utolsósorban a megkésett privatizáció eredményeként. Ez azonban nem jelentette Magyarország nemzetközi versenyelőnyeinek az eltűnését, hanem csak azok megkopását, illetve átalakulását. Az euróban kifejezett átlagos havi munkabér továbbra is magasabb a magyarnál Szlovéniában, Lengyelországban és Csehországban. Nemzetközi összehasonlításban a magas szakképzettségű, kreatív munkaerő továbbra is olcsónak tekinthető. A külföldi működőtőke-beáramlás súlypontja az öszszeszerelő jellegű tevékenységekről a nagyobb hozzáadott érték elérését lehetővé tevő területekre, így a kutatás-fejlesztésre, a szolgáltatásokra és a regionális irányításra tevődött át, miközben fennmaradtak a versenyelőnyök azokban a gép- és járműipari ágazatokban, ahol kiemelkedő szerepe van a széles értelemezett gazdasági környezet minőségének. A versenyelőnyök megőrzése érdekében mind nemzetgazdasági, mind vállalati szinten arra célszerű törekedni, hogy a reálbérek emelkedése legfeljebb a termelékenység-növekedés ütemét érje el. További követelmény lehet a versenytárs országok megfelelő mutatóinak figyelemmel kísérése, illetve prognosztizálása.

A külföldi működőtőke-beruházások (és a hazai befektetések) gyorsított amortizáció révén történő ösztönzésének legfőbb előnye az, hogy egyrészt a reáleszközökbe történő új beruházásokat, másrészt a hosszabb megtérülésű, nagy volumenű beruházásokat preferálja, miközben a műszaki-technológiai fejlődést is ösztönzi. Magyarországon hatását tekintve a gyorsított amortizációhoz hasonlítható az adómentes fejlesztési tartalék. Ilyen ösztönző a többi közép-európai országban nincs, ezen a területen Magyarország jelentős nemzetközi versenyelőnyvel rendelkezik a külföldi működőtőke-import ösztönzésében.

Az alacsonyabb társasági nyereségadókulcs nem feltétlenül ösztönzi a reáleszközökbe történő befektetést, hanem teret ad a vállalatcsoporton belüli adóoptimalizálásnak különféle pénzügyi transzferek segítségével. Ezt korlátozza a transzferár-dokumentációk szabályozására vonatkozó közösségi jogszabály.

Az alacsony, illetve csökkenő társasági nyereségadókulcsra nem annyira önmagában a külföldi működőtőke-import ösztönzésére van szükség, hanem a relatív nemzetközi versenyhátrányok mérséklésre vagy semlegesítésére. Magyarországnak nem célszerű versenytársainál magasabb társasági nyereségadót fenntartania, viszont lépést kell tartania az utóbbi években kialakult adóversennyel.

Az Európai Unióban a társasági vagy fejlesztési adókedvezmény alapja az intenzitási viszonyszám, ami az adókedvezményt a befektetett tőkéhez viszonyítja. Ez a rendszer a fizikai eszközökbe való beruházásokat ösztönzi, nem pedig az adóoptimalizálást. Ugyanakkor ez a séma felső korlátot támaszt a társasági nyereségadó-kedvezménnyel szemben, mert a kedvezmény nagyságát a beruházott összeghez kapcsolja, annak meg-

határozott százalékában korlátozza. Az intenzitási viszonyszám nagysága régióként eltérő, minél alacsonyabb az egy főre jutó GDP egy régióban, annál magasabb az intenzitási viszonyszám. Ez a rendszer a beruházások földrajzi megoszlásának a befolyásolására is alkalmas, azaz regionális politikai célok érvényesítését is lehetővé teszi. Bár a szabályozás azonos az EU-ban, Magyarország azért van versenyhátrányban a többi új tagországgal szemben, mert a támogatható beruházások minimális értéke itt magasabb. A tulajdonosi hitelek szabályozása EU-konform. Iparüzési adó csak Magyarországon van, jelentős versenyhátrányt okozva a magyar vállalatoknak.

Végül a Magyarországon kialakult nemzetközi összehasonlításban kiemelkedően magas kamatláb és árfolyam-bizonytalanság kivárára készítheti az új zöldmezős beruházást tervező külföldi befektetőket.

3. táblázat

Adójellegű beruházásösztönzők a közép-európai országokban

Ösztönzők	Magyarország	Csehország	Lengyelország	Szlovákia
Társasági adó	2003: 18 százalék, 2004-től 16 százalék	2003: 31 százalék, 2004-től 28 százalék	2003: 27 százalék, 2004-től 23 százalék	2003: 25 százalék, 2004-től 19 százalék
Osztalékadó	20 százalék	15 százalék	15 százalék	15 százalék
Helyi iparüzési adó	Van	Nincs	Nincs	Nincs
Társasági vagy fejlesztési adókedvezmény	Fejlesztési adókedvezmény	Társasági adókedvezmény	Társasági adókedvezmény nincs, kivéve a speciális gazdasági övezetekben (SGÖ)	Társasági adókedvezmény min. 60 százalékos külföldi tőkebevonás és 60 százalékos tárgyi tevékenységből származó bevételnél
– Időtartama	5 év	Új beruházásnál 10 év, termelésbővítés esetén 5 év	A speciális gazdasági övezetek fennállásáig	0 százalékos adóhitel 5 évig, további 50 százalékos 5 évig, 4,5, illetve 3 millió euró alaptőke-emelés esetén
– Minimális beruházási érték (millió euró)	Általában: 20, kiemelt területen: 6	Általában: 11,0, kiemelt területen: 3,1	Új beruházásnál: 0,1	Befektetési támogatásoknál: 9,6, kiemelt területen: 4,8
– Minimális saját tőke	25 százalék	4,6 millió euró, kiemelt területen: 1,6 millió euró	25 százalék	Alaptőke pénzben fizetett része: 4,5 millió euró, kiemelt területen: 3 millió euró
Adómentes fejlesztési tartalék	Van	Nincs	Nincs	Nincs

Forrás: GKM, Idézi: Napi Gazdaság, 2003. szeptember 29., 4. o.

Az EU-csatlakozás után a közösség strukturális alapjainak igénybevétele lehetővé tevő Nemzeti Fejlesztési Terv végrehajtása indukálhat nagyobb mértékű külföldi működőtőke-importhoz. Emellett várható egyrészt bizonyos adatfeldolgozó és -tároló funkciók és szolgáltatások növekvő mértékű kitelepítése az EU fejlettebb, magasabb költségintézi tagállamaiból Magyarországra, valamint az EU-ban bejegyzett kis- és közepes méretű vállalatok magyarországi beruházásainak a felfutása. Mindebből a beszállítói kapcsolatok révén a hazai vállalatok is profitálhatnak. Mind logikai megfontolások, mind nemzetközi analógiák alapján a Gazdasági és Monetáris Unióba való belépés az árfolyamkockázat és az árfolyam-bizonytalanság megszűnése, az egyéb kockázatok csökkenése, a kockázatmentes, illetve alacsony kockázatú befektetések alacsonyabb diszkontrátája miatt ösztönözni fogja a külföldi működőtőke-importhoz.

A külföldi működőtőke-import ösztönzésének magyarországi jogi és gazdaságpolitikai keretei kialakultak, az EU-csatlakozás nyomán összhangban vannak a közösségi jogszabályokkal. Az adott feltételrendszerben az EU-tagság követelményeit is figyelembe véve nemigen van mód olyan ösztönzők bevezetésére, amelyek ugrásszerű változást eredményezhetnének a külföldi működő tőke beáramlásában. A jövőben nem annyira a további kedvezmények, mint a javuló általános gazdasági környezet fogja vonzani a külföldi működő tőkét. Ezért szisztematikus építkezésre célszerű törekedni, sok olyan kis, de egy irányba mutató intézkedésre van szükség, amely nemcsak a külföldi működőtőke-import, hanem a hazai vállalatok környezeti feltételeit (beruházások és működés) is javítja, továbbá elősegíti a különféle meglévő kedvezmények igénybevételét és a lehetőségek kiaknázását. Ilyen lehet az egyablakos ügyintézési rendszer megteremtése a külföldi befektetőknek, a zöldmezős beruházásokhoz szükséges engedélyek idő- és költségigényének csökkentése, kedvezőbb feltételek teremtése a kilépési stratégiákhoz (csőd- és felszámolási törvény), a magyar regionális intenzitási térkép határozottabb kommunikálása a külföldi befektetők körében, az iparüzési adó terheinek mérséklése stb. (A közép-európai országok adó jellegű beruházásösztönzőit lásd a 3. táblázatban.) A tőkepiac fejlesztése, az MNB magas irányadó kamatlábjának mérséklődését lehetővé tevő feltételek kialakítása, illetve a Gazdasági és Monetáris Unióba való mielőbbi belépés szintén a külföldi működőtőke-import feltételeit javítja.

Hivatkozások

- Andacs Botond* [2003]: Előnyös is lehet a transzferár-dokumentáció. *Napi Gazdaság*, október 9., 3. o.
- Brealey, R. – Myers, S* [1992]: Modern vállalati pénzügyek, I-II. Panem Kft., Budapest.
- Dani Katalin* [1990]: Nemzetközi vállalati pénzgazdálkodás. Megjelent: Mádi Csaba (szerk.) [1990]: Külgazdaságtan. Kézirat. Aula Kiadó, Budapest, 153–176. o.
- Dunning, John, H.* [1993]: Multinational enterprises and the global economy. Reading, Addison-Wesley, UK.
- Parker, George* [2003]: Foreign investors shun UK yet again. *Financial Times*, szeptember 11., 2. o.
- World Bank [2004]: Doing business in 2004. A publication of the World Bank, the International Finance Corporation, and Oxford University Press, Washington.
- World Investment Report [2003]: FDI Policies for Development: National and International Perspectives. United Nations, New York and Geneva, 304 o.

Tőkevonzó-képességünk alakulása és a multinacionális cégek szerepe a magyar gazdaság technológiai és strukturális felzárkózásában

HAMAR JUDIT

A cikk a külföldi működő tőke (KMT) beáramlásának és a multinacionális cégeknek a szerepét vizsgálja a magyar és néhány velünk együtt csatlakozó ország gazdasági fejlődésében. A KMT-beáramlás valamennyi vizsgált országban hozzájárult a gazdasági felzárkózáshoz, struktúraváltáshoz, a termelékenységi, technológiai lemaradás mérsékléséhez. A tőkevonzó képesség feltételeinek időbeli kialakításától, a privatizáció időzítésétől, a külföldi tőketulajdonosok relatív pozíciójától függően azonban jelentős különbségek tárhatók fel országonként és időben egyaránt. A magyar gazdaság tőkevonzó képességének jelenlegi relatív romlása a gazdaságpolitika átláthatóságába vetett bizalom (remélhetően átmeneti) megingásán túl strukturális okokra is visszavezethető. A külföldi tulajdonú cégek domináns volta egy sor területen koncepcionális változást sürget a gazdaságpolitikában, hasonlóképpen a technologiaigényesség szerinti szerkezete és a munkaerő-kínálat közötti növekvő meg nem felelés. A KMT-beáramlás várható újabb fellendülése esetén sem számíthatunk már arra, hogy a hazai túlköltekezést tartósan a nettó KMT-beáramlás finanszírozza. A multinacionális cégek befogadó országban létesített leányvállalatainak a globális cég vállalati hálózatában elfoglalt pozícióira, a menedzsment döntési kompetenciájára vonatkozó empirikus vizsgálatunk egyértelműen bizonyította a KMT-beáramlás termelékenységi, technológiai, minőségi felzárkózásra gyakorolt múltbeli és várható pozitív határait, egyúttal a nemzetközi elméleti és gyakorlati tapasztalatokkal összhangban a leányvállalatok rendkívüli heterogenitását is. A magyarországi cégvezetők sokkal nagyobb önállósággal rendelkeznek a legtöbb üzleti funkcióban a várnál (és mint Szlovénia kivételével a többi vizsgált országban), a multinacionális cég hálózatán belüli pozícióikat tekintve mégis inkább telephelyek, mint önálló vállalatok, szűk teret hagyva a gazdaság- és iparpolitika számára tevékenységük befolyásolására^{ 2}*

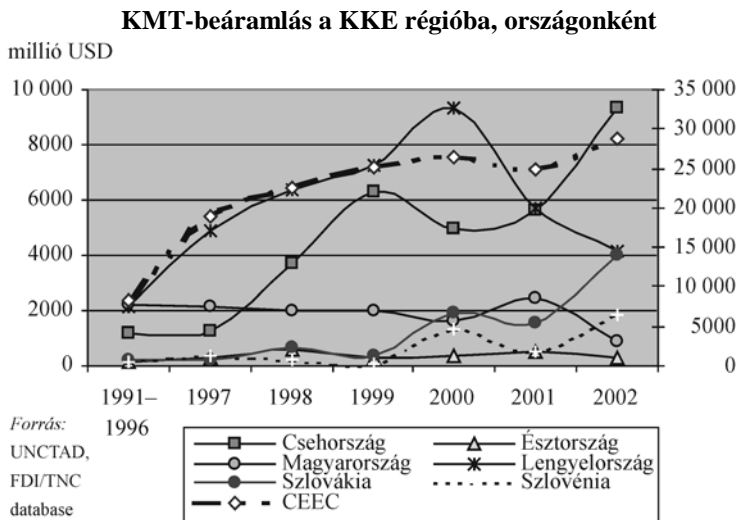
A KMT-beáramlás trendje és szerepe Magyarországon és versenytársainknál

A külföldi működő tőke beáramlása a most csatlakozó, rendszerváltó országokban nagymértékben segítette a gazdaságfejlődést, bár az alábbi ábrán az is jól látható, hogy országonként jelentősek az eltérések időben és nagyságrendben.

*A cikk a GKM megrendelésére a KOPINT-DATORG Rt.-ben készült „A 2010-ig szóló iparpolitika tudományos előkészítése” című tanulmány részfejezetén alapul.

² Empirikus kutatásunk Észtországban, Magyarországon, Lengyelországban, Szlovákiában és Szlovéniában 438 külföldi tőkével működő feldolgozóipari cég körében – *EU Integration and the Prospects for Catch-Up Development in CEECs – The Determinants of the Productivity Gap* – (Contract no. HPSE-CT-2001-00065) kutatási program keretében készült vállalati felmérés eredményeit foglalja össze. (www.iwh-halle.de/projects/productivity-gap.htm) Az országtanulmányokat lásd az irodalomjegyzékben.

Hamar Judit, PhD. a KOPINT-DATORG tudományos főmunkatársa.



Magyarország – a rendszerváltó országok közül elsőként végrehajtva a szükséges jogi és gazdaságpolitikai változtatásokat – az évtized elején jelentős nagyságrendű külföldi működő tőkét vonzott, és *stabilan tartani tudta az évi átlagos kémmilliárd dollár körüli nagyságrendet egészen 2002-ig*. Lengyelország mint a legnagyobb gazdaság 2000-ig jelentős és gyorsan növekvő nagyságrendben vonzotta a külföldi befektetőket, ezt követően azonban erős visszaesés figyelhető meg a befektetett KMT nagyságában. Csehországban a tényleges privatizáció megindulását követően, 1997-től vált dinamikusá a külföldi tőke beáramlása, ami még 2001–2002-ben is folytatódott (hasonlóan Szlovákiához és Szlovéniához, ahol 1999-től figyelhető meg a tőkevonzó képesség fokozódása).

A befektetett KMT-állomány GDP-hez viszonyított aránya 2002-re a legmagasabb szintet Észtországban érte el, és a második helyre Csehország került. Ma már Szlovákia GDP-arányos mutatója is megelőzi Magyarországét, amelyik az egyetlen a vizsgált országok közül, ahol a KMT/GDP hányad jelentősen csökkent 2002-ben. A KMT/GDP-arány (Szlovénia után) Lengyelországban volt relatíve a legalacsonyabb.

1. táblázat

**A KMT-beáramlás állománya a GDP százalékában
Magyarországon és néhány, most csatlakozó országban, 1995–2002**

Százalék	1995	2000	2001	2002
Észtország	14,4	51,5	57,2	65,9
Csehország	14,1	42,1	47,4	54,8
Szlovákia	4,4	23,6	30,4	43,2
Magyarország	26,7	42,5	45,4	38,2
Lengyelország	6,2	21,7	22,4	23,9
Szlovénia	9,4	15,5	16,4	23,1

Forrás: UNCTAD, FDI/TNC adatbázis (WIR, 2003).

A külföldi működő tőke gazdasági szerepe országoként jelentősen különbözik, ami a tőkevonzó képesség feltételeinek időben eltérő kialakulásával függ össze. (Az adatok forrása az említett nemzetközi kutatás keretében készült országtanulmány-sorozat.)

- A KMT/GDP-arány még 2002-ben is Szlovéniában volt a legalacsonyabb. A külföldi tőkével működő cégek (továbbiakban külföldi cégek) a nem pénzügyi szektorban 2001-ben a jegyzett tőke 15 és a létszám 12 százalékával az értékesítés 20, a profit 22 és az export 31 százalékát állították elő.
- Lengyelország közepes helyet foglal el a vizsgált országok között: itt a külföldi cégek száma a gazdaság egészében gyorsan nőtt 1993–2001 között (15 814-ről 44 477-re), 310 ezer főt foglalkoztatva 1993-ban, és közel egymilliót (966 ezret) 2001-ben (a mezőgazdaság nélküli összes foglalkoztatott 8,4 százalékát). A külföldi cégek exportaránya is dinamikusan változott (16-ről 53 százalékra), és az összes importból 61 százalékkal részesedtek 2001-ben. A termelésben 12,4-ről (1994) 34 százalékra nőtt részarányuk, a beruházásokból 3,3-ról 30,4 százalékra.
- Magyarország pozíciója sok szempontból eltér a többi vizsgált országtól: a külföldi tőkével működő cégek száma gyorsan nőtt, 12 363-ról (1992) 20 943-ra (2000),³ de az összes vállalathoz képest relatíve már 1996-tól nem nő tovább. A külföldi cégek már 1996-ban a tőkeállomány 45 százalékával rendelkeztek és a beruházásokból 62 százalékkal részesedtek. Az értékesítés 47 százalékát, az export (a kettős könyvelésű cégek összes exportjának) 71 százalékát a foglalkoztatottak 29 százalékával ezek a cégek állították elő. 1996–2000 között tovább nőtt a részarányuk (a jegyzett tőkéből 64, a nettó árbevételből 54 és az exportárbevételből 83 százalékra (a vámstatisztika szerinti összes exportból 77 százalékra). 2000-ben már az összes foglalkoztatott létszám 1/3-át alkalmazták (32 százalék) és a bérek 47 százalékát ezek a cégek fizették. Ugyanakkor 2000 volt az első év, amikor a hazai tulajdonban lévő cégek beruházásai relatíve jobban nőttek, mint a külföldi cégeké (a külföldi cégek beruházásainak részaránya az előző évi 71-ről 60 százalékra csökkent), és 2001-ben, a tőkeerőt és exportarányt leszámítva már valamennyi mutató szerint csökkent a külföldi cégek részesedése.

2. táblázat

A külföldi tőkével működő cégek* szerepe a magyar gazdaságban

ÉV	Vállalatszám	Jegyzett tőke (JT)	KMT/JT	Beruházások	Értékesítés nettó árbevétele	Exportértékesítés nettó árbevétele **	Átlagos állományi létszám	Béreköltség
1992	21,4	17,8	10,1	n.a.	24,4	37,3	15,3	19,1
1996	19,2	44,7	31,6	61,8	47,2	70,8	28,7	41,3
2000	14,4	63,6	56,7	60,1	54,1	82,5	32,3	47,2
2001	12,6	64,9	58,4	59,1	53,3	83,1	30,5	44,7

* Külföldi tulajdon >10.

** A külföldi tőkével működő cégek exportaránya a táblázatban eltér a vámstatisztika szerint számítottól. Itt az összes kettős könyvelést vezető cég exportja jelenti a 100%-ot, ami értelemszerűen kisebb, mint a nemzetgazdasági összexport értéke.

Forrás: GM-APEH, kettős könyvelést folytató cégek pénzügyi beszámolóinak alapján saját számítás.

- Észtországban a KMT-beáramlás szintén nagyon fontos szerepet játszott a gazdaság szerkezetváltásában és a felzárkózás folyamatában. A külföldi cégek száma 3066 volt

³ A kettős könyvelést folytató külföldi cégek száma a KSH szerint 26 645 volt 2000-ben.

az évtized végén,⁴ és a KMT állóeszköz-felhalmozáshoz való hozzájárulása az évtized második felében gyorsult fel: az 1991–1996 közötti éves átlag 24 százalékról 31 százalékra (1997–2001-ben). 2002-ben mégis a KMT/GDCF (Gross Domestic Capital Formation) állóeszköz-felhalmozási ráta 17 százalékra mérséklődött, hasonlóan Lengyelorszáéhoz (lásd a 3. táblázatot), és bizonyára Magyarországon is (ahol azonban még nem rendelkezünk 2002-es adatokkal).

A külföldi működő tőke állóeszköz-felhalmozásban játszott szerepének növekedése valamennyi vizsgált országban felgyorsult az időszak második felében, kivéve Magyarországot, ahol a kilencvenes évek első felében volt kiemelkedő a KMT/GFCF-arány.

3. táblázat

KMT-beáramlás az állóeszköz-felhalmozás százalékában

GFCF = 100	1991–1996		1997–2001		2002
	Éves átlag, %		Éves átlag, %		%
Magyarország	26,8		18,3		
Észtország	23,9		30,5		16,8
Lengyelország	10,1		17,4		11,4
Csehország	9,6		28,3		59,1
Szlovákia	4,4		15,2		56,9
Szlovénia	4,0		5,6		37,1
KKE országok	5,8		14,9		17,2

Forrás: UNCTAD, FDI/TNC adatbázis (WIR, 2003).

A multinacionális vállalatok szerepe az ipari fejlődésben Magyarországon nemzetközi összehasonlításban

A külföldi működő tőke *főbb gazdasági tevékenységek szerinti megoszlása* is jelentősen különbözik országonként. A KMT-beáramlás korai stádiumában a *feldolgozóipar és a kereskedelem* állt a külföldi befektetések központjában Magyarországon és Észtországban is (mint most Szlovákiában és Szlovéniában). A nagy *privatizációs programok* időzítése is értelemszerűen jelentősen befolyásolta a külföldi befektetések irányát és ágazati szerkezetét. Az évtized végére a *pénzügyi tevékenységek tőkevonzó képessége mindenütt jelentőssé vált*, a magyar és az észt gazdaságban pedig a legvonzóbb befektetési célpontot jelentették. (Észtországban ezt követte a szállítás és a kommunikációs ipar, Magyarországon pedig az ingatlanforgalmazás és a gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatások.)

- Magyarországon a jegyzett tőkére vetített KMT-arány a feldolgozóiparban (D) már 1992-ben 21 százalékot, a kereskedelemben (G) 15 százalékot ért el, és gyorsan nőtt tovább (51 és 36 százalékra) 1996-ra. Azóta a növekedés dinamikája lelassult: a KMT/JT-arány a feldolgozóiparban csupán 58 százalékra emelkedett, és a kereskedelemben 56 százalékra, míg 2000-re az üzleti szolgáltatások és különösen a pénzügyi tevékenységek váltak a legvonzóbb szektorokká a külföldi befektetők számára. A KMT/JT-arány 1996–2000 között 21-ről 58 százalékra nőtt az üzleti szolgáltatásokban (K) és 44-ről 89 (!) százalékra a pénzügyi szolgáltatásokban (J).

⁴ Észtországban csak a 20 főnél nagyobb többségi külföldi tulajdonú cégeket regisztrálják külföldi tőkével működő cégeként.

- A KMT-beáramlás megoszlásának változása főbb szektorok szerint hasonló trendet mutatott Észtországban, mint Magyarországon. Az átalakulás első éveiben a beáramló működő tőke elég stabil szerkezetű volt. A feldolgozóipar volt a legfőbb célpont, amit a kereskedelem követett. Ez a két szektor közel 70 százalékát vette fel az 1994–1995-ben befektetett KMT-nek. 1996 óta a feldolgozóipar mint fő befektetési célpont veszített jelentőségéből, és a pénzügyi szektor (a szállítással és a kommunikációs iparokkal együtt) vonzóbbá vált a külföldi befektetők számára. A KMT-beáramlás szerkezeti változásait az észt kormány privatizációs programjainak dinamikája is befolyásolta. 1996 után nem volt jelentősebb privatizációs program az iparban, miközben néhány jelentős infrastrukturális és szállítványozási cég nagy volumenű beruházást vonzott, hasonlóan két nagy kereskedelmi bankhoz (ahol jelentős svéd és finn beruházók jelentek meg 1998-ban és 2002-ben). A külföldi behatolás nagyságrendjét a feldolgozóiparba jól jellemzi, hogy 2000-ban a külföldi cégek (szám szerint) az összes vállalatnak mindössze 10 százalékát tették ki, de a jegyzett tőke 49, a foglalkoztatottak 27, az összes értékesítés 34 és az exportbevételek 45 százaléka tartozott ehhez a vállalati körhöz.
- A szlovén feldolgozóiparban a külföldi cégek szám szerinti aránya még az évtized végén is kevesebb mint 5 százalék volt, azonban a foglalkoztatottak 17 és a tárgyi eszközök 22 százalékával az értékesítés 26 és az export 34 százalékát adták.

A 4. táblázat a befektetett külföldi működőtőke-állomány főbb gazdasági tevékenységek szerinti megoszlását illusztrálja Magyarországon és néhány most csatlakozó országban.

4. táblázat

A KMT-állomány megoszlása gazdasági tevékenységek szerint

Tevékenység, szektor	Észtország	Magyarország	Szlovákia	Szlovénia	Lengyelország*
	2002	2000	2002	2001	1998
A+B Mező- és erdőgazdaság, halászat	0,6	0,6	0		
C Bányászat	0,3	0,3	0,7		
D Feldolgozóipar	18,7	19,0	41,7	38,5	69,6
E Villamosenergia-, gáz- és vízellátás	2,5	5,0	0,2		
F Építőipar	2,4	0,6	0,6		
G Nagy- és kiskereskedelem	13,4	8,6	12,9	13,9	5,3
H Szálloda és vendéglátás	1,3	1,0	0,6		
I Szállítás, raktározás, kommunikáció	22,6	4,2	13,2		
J Pénzügyi szolgáltatások	27,4	36,6	26,5	27,8	17,6
K Ingatlanközvetítés, üzleti szolgáltatások	9,6	23,5	3,2	11,1	
L–O Nonprofit közszolgáltatások	1,1	0,6	0,3		
Összesen	100	100	100	100	100

Megjegyzés: Lengyelország esetében az adatok forrása a Lengyel Külföldi Befektetés Ösztönzési Ügynökség, amely szerint 1998-ban a KMT 25 százaléka a kereskedelemben (ingatlanforgalmazással együtt) áramlott, ami azonban az építőipart is tartalmazta.

Forrás: Országtanulmányok.

A külföldi cégek szerepe a termelékenység növekedésében

A gyorsan növekvő KMT valamennyi országban segítette a termelékenység növekedését a feldolgozóiparban, amint azt a külföldi vállalatok (kv) és a hazai tulajdonú vállalatok

latok (hv) főbb gazdasági mutatói közötti különbségek is bizonyítják. A két cégcsoport teljesítménye (a főbb gazdasági mutatók többsége szerint) mindenütt (ahol van adatunk) közeledett egymáshoz az évtized második felében, a külföldi cégek fölénye azonban még 2000-ben is jelentős volt. Magyarországon volt a legnagyobb az eltérés, míg a szlovén feldolgozóiparban voltak a legkisebbek a külföldi és hazai cégcsoport mutatói közötti különbségek.

- Észtországban a külföldi és a hazai cégek *egy foglalkoztatottra jutó termelékenységében* mutatkozó különbség a *nettó árbevétel mutatója szerint* csaknem kétszeres, 1,85 volt 1996-ban, és 1,26-szorosra mérséklődött 2000-re. A hazai cégek termelékenysége megduplázódott (2,07-szoros a szorzó), miközben a külföldi cégeké csupán 1,41-szorosára nőtt. Az *egy foglalkoztatottra jutó hozzáadottérték-adatok szerint* ellenkező eredményeket kapunk: 1996-ban a különbség 1,41-szoros volt a külföldi cégek javára, és 1,45-szorosra nőtt 2000-re. A *külföldi cégek termelékenysége gyorsabban nőtt*, mint a hazai tulajdonban lévő cégcsoportban átlagosan. A *bérszínvonal* különbsége ugyanakkor alig nőtt (a külföldi cégek 1,27-szor nagyobb bért fizettek 1996-ban, mint a tisztán hazai tulajdonban lévő cégek, és ez a különbség 2000-ben 1,28-szoros volt). A *fajlagos bérköltségek* (unit labour cost) (0,69-ről 0,92-ra) és a *tőke/munka hányados* (3,39-ről 1,65-ra) jelentősen közeledtek egymáshoz a két csoport átlagában, míg az *exportorientáció* még 2000-ben is jelentősen eltért (a külföldi cégek átlagában, 1996-ban 2,33-szor nagyobb és 2000-ben 2,17-szor nagyobb volt, mint a hazai cégeknél).

5. táblázat

A külföldi és a hazai tulajdonú cégek gazdasági mutatóinak eltérései

KV-mutató a HV-mutató százalékában	Magyarország, 2000	Észtország, 2000	Szlovénia, 2001
Egy foglalkoztatottra jutó nettó árbevétel	2,9	1,26	
Egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték	4,0	1,45	1,2
Bérszínvonal	1,6	1,28	.
Tőke/munka arány	3,2	1,65	1,5
Exportorientáció (export/nettó árbevétel)	2,8	2,17	1,4

Forrás: Országtanulmányok.

- Magyarországon az észt trendhez hasonló folyamatok figyelhetők meg: amennyiben a tisztán hazai tulajdonban lévő vállalatok termelékenységnövekedése meghaladta a külföldi cégekét 1996–2000 között (az adózott profit a hazai cégcsoportban ötszörösére, míg a külföldi cégek körében csupán 2,4-szeresére nőtt). A két csoport termelékenységében kimutatható különbség az *egy foglalkoztatottra jutó nettó árbevétel* mutatója szerint nagyobb volt és jobban nőtt (2,6-szeres 1996-ban és 2,9-szeres 2000-ben), míg az *egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték* szerinti eltérés mérséklődött (5,9-szeresről 4-szeresre), de még mindig igen jelentős. A *bérszínvonal* különbsége szintén magasabb volt, mint az észt feldolgozóipar esetében, de némiképp mérséklődött a vizsgált időszak alatt: 1,8-ről 1,6-re. A *tőke/munka hányados* hasonló tendenciát mutatott: 3,9-ről 3,2-re csökkent a különbség, miközben a fajlagos (egy foglalkoztatottra jutó) exportmutató eltérése nagyobb volt és tovább nőtt (5,5-ről 7,9-re). Az *exportorientáció* (export a nettó árbevétel százalékában) mutatója 2-szeresről 2,8-szorosra nőtt a külföldi cégek javára és a különbség szintén a magyar feldolgozóiparban volt a legnagyobb.
- A külföldi és a hazai cégek teljesítménye a *szlovén feldolgozóiparban* különbözött a legkevésbé: a *hozzáadottérték-mutatók* szerint mindössze 1,2-szeres volt a különbség

a két csoport termelékenysége között 2001-ben. A fajlagos (egy foglalkoztatottra jutó) *tőkearány* eltérése 1,5-szeres, míg az *exportorientáció* szerint (export/értékesítés) csupán 1,4-szeres. (A külföldi cégek árbevételének 72 százaléka, a hazai cégeknél 50 százaléka exportból származott. A magyar arányokkal összevetve, ahol a külföldi cégek exportaránya mindössze 60 százalék és a hazai cégeké csupán 22 százalék volt 2000-ben, nyilvánvaló, hogy a szlovén feldolgozóiparban mind a külföldi, mind a hazai cégek sokkal inkább exportra termeltek, mint Magyarországon).

- *Lengyelországban*: a termelékenység (egy foglalkoztatottra jutó bevétel a gazdaság egészében) gyorsabban nőtt, mint a külföldi cégek átlagában (az évi átlagos növekedési ráta 1996–2000 között 124,5 százalék volt, míg a külföldi cégcsoportban 123,1 százalék). A *termelékenységi ráta* különbsége a külföldi és a hazai cégcsoport között 1996-ig nőtt, azóta azonban kétszeresről 1,5-szeresre csökkent. 2000-ben a külföldi cégek exportorientációja is 2,6-szerese volt a hazai cégekének.
- *Szlovákiában* csupán a külföldi működő tőke összes ipari beruházáson belüli arányára van adatunk, ami 22,2 százalék volt 2001-ben. Az idézett (Prod-Gap) kutatás keretében végzett felmérés eredményein alapuló, a termelékenységi különbségekre közölt becslések szerint a külföldi cégek exportrészesedése az 1994. évi 37-ről 2000-re 31 százalékra csökkent, és csak 2001-ben nőtt ismét (36 százalékra). A termelékenység (foglalkoztatottak szerinti) különbsége 2,9-szeres a külföldi cégek javára, és a fajlagos (egy foglalkoztatottra jutó) hozzáadottérték-mutató szerint 1,6-szeres az ipar egészéhez viszonyítva. Az árbevétel-arányos hozzáadott érték (profitabilitási) index a külföldi cégek esetében alacsonyabb volt, mint az ipar átlagában (0,8).

A termelékenységi különbség és az eltérő fejlődés az országok között nagymértékben függ a feldolgozóiparon belül végbement szerkezeti változásoktól. Hasonlóképpen az egyes országok kilátásait, a jövőbeli felzárkózás esélyeit is jórészt meghatározza a tőke és a munka átcsoportosításának sebessége a lemaradó tevékenységek (cégek, iparágak), azaz az alacsony hozzáadottérték-termelő képesség felől a dinamikus, magas hozzáadott értéket előállító tevékenységek (cégek, iparágak) felé.

A külföldi cégek szerepe a technológiai felzárkózásban

Magyarországon

A külföldi tulajdonban lévő cégek kiemelkedő szerepet játszottak a magyar feldolgozóipar és export struktúraváltásában a technológiaiintenzív tevékenységek felé. Mégis (amint majd a 6. táblázatból látható) a külföldi tőkével működő cégcsoport (technológiaiintenzitás szerinti) szerkezetét is az alacsony technológiaiigényű iparágak dominálták még az évtized végén is.

A magyar feldolgozóipar tízéves fejlődését periódusokra bontva kitűnik, hogy a válságból való kilábalás idején a munkaigényes (alacsony technológiaiigényű) iparok súlya (a külföldi cégek szám szerinti részaránya szerint) még nőtt is, míg a külföldi cégek 1992-ben egyértelműen kimutatható előnyei a csúcstechnológiát képviselő iparokban 1996-ra meglepő módon némiképp lemorzsolódtak, és csak 1996-tól javultak ismét jelentősen; pozícióik és dinamikus fejlődésük még 2001-ben is folytatódott.

- A külföldi cégek közel fele (47 százaléka) a *munkaigényes iparokra* specializálódott, és itt dolgozott a foglalkoztatottak 40 százaléka 1996-ban. Egyértelműen romló trend jellemezte ugyanakkor ezt a cégcsoportot a vizsgált időszak egészében: míg 1992-ben a külföldi cégek exportjából 40 százalékkal részesedtek a munkaigényes termékek,

1996-ra exportarányuk 24, 2000-re 12, 2001-ben 11 százalékra zsugorodott. A munkaigényes tevékenységek súlya a külföldi cégek nettó árbevételéből 50 százalékról 37 százalékra, majd az évtized végére 22 százalékra (és 2001-ben további egy százalékponttal, 21 százalékra) csökkent. Tőkeellátottságuk 1992–1996 között 45-ről 28 százalékra, és 2000–2001-re 21 százalékra mérséklődött. Mégis még az évtized végén is a külföldi cégek 46 százaléka és a foglalkoztatottak több mint 1/3-a ezekben az iparágakban dolgozott.

- A külföldi cégek fölénye a *csúcstechnológiát képviselő iparokban* már 1992-ben is egyértelmű és kimagasló volt, 1996-ra azonban minden tekintetben mérséklődött szerepük a külföldi befektetők körében (az exportban 24-ről 13 százalékra, a nettó árbevételben 15-ről 11 százalékra, a tőkeellátottság terén is 15-ről 13 százalékra). *1996-tól* viszont éppen a *csúcstechnológiára alapozódott a külföldiek által generált exportorientált gazdaságfejlődés*: tőkearányuk 5, összes értékesítésük részaránya 9 százalékponttal nőtt, exportarányuk pedig megduplázódott 1996–2000 között. A külföldi cégek exportjának 2000-ben több mint 1/4-ét (2001-ben már 1/3-át) és a nettó árbevétel 1/5-ét (2001-ben közel 1/4-ét) a csúcstechnológiát képviselő iparokban állították elő, tőkearányuk ugyanakkor kisebb volt, mint 1992-ben.

A külföldi cégek tevékenységét a közepesen magas és a közepesen alacsony technológiaigényes iparokban ellentétes tendencia jellemezte:

- A *közepesen magas technológiai iparok* súlya a külföldi cégek árbevételében és a KMT megoszlásában 1992-ben gyakorlatilag azonos volt az összes feldolgozóipari cégre jellemző szerkezettel, jóval (több mint 6 százalékponttal) kisebb exportarány mellett. *1996-ra* ugyanakkor *részeseledésük a külföldi cégek exportjából több mint megkétszereződött* (46 százalékra), a nettó árbevételben 18-ről 26 százalékra, a tárgyi eszközökből pedig 19-ről 26 százalékra nőtt, és 16-ről 27 százalékra nőtt súlyuk a foglalkoztatásban. Az időszak második felében, *1996-tól ugyanakkor az itt működő külföldi cégek fejlődése az export helyett inkább a belföldi piacra orientálódott*. Viszonylag kevesebb cég relatíve több foglalkoztatottal hat százalékponttal növelte árbevételarányát, 9 százalékponttal nőtt a tőkearányuk, miközben a külföldi cégek exportjából mindössze 2 százalékponttal nőtt részeseledésük. *2000-ben így is az export közel felét (2001-ben 45 százalékát) ezekben az ágazatokban állították elő*.
- A külföldi cégek a *közepesen alacsony technológiát igénylő iparokban* jelentősen növelték pozícióikat az időszak első felében, 1996–2000 között ugyanakkor a csúcstechnológiai és a közepesen magas technológiaigényű ágazatokban elért gyors fejlődés a közepesen alacsony technológiájú iparok rovására ment végbe. 2000-ben relatíve több cég, közel változatlan létszámarány mellett öt százalékponttal kisebb súlyt képviselt az exportban (14 százalék), mint 1996-ban, és összértékesítésük is 27-ről 23 százalékra, tőkearányuk pedig 36-ről 29 százalékra mérséklődött. 2001-ben a külföldi cégek exportjának már csak 11 százaléka származott ezekből az ágazatokból.

A külföldi cégcsoport és az összes feldolgozóipari cég technológiaigényesség szerinti megoszlásának hasonlósága egyértelműen annak a következménye, hogy az iparfejlődést mindvégig és egyre fokozottabban a külföldi cégek tevékenysége határozta meg.

Figyelemre méltó, hogy a tisztán hazai tulajdonban lévő cégek 1992-ben még nagyobb arányban specializálódtak a közepesen magas és a közepesen alacsony technológiaigényes iparokra és kevésbé a munkaigényes ágazatokra (mind az exportban, mind a belföldi értékesítésben), mint a külföldi cégek. (Ez részben az akkor még létező nagyvállalatoknak tulajdonítható, amelyek azóta jórészt eltűntek vagy külföldi tulajdonba kerültek.) Ez a tendencia *1996-ra* gyökeresen megváltozott, amikor a *hazai cégek pozíciói az exportban valamennyi technológiaigényes ágazatban lényegesen lemorzsolódtak, és*

tevékenységük minden tekintetben egyre inkább az alacsony technológiaigényes tevékenységekre koncentrálódott. Az időszak második felében a tisztán hazai tulajdonban lévő cégek is növelni tudták pozícióikat a (csúcs- és közepesen magas) technológiaigényes iparokban, különösen az exportban. Relatív több cég több alkalmazottal 2000-ben relatíve kevesebbet exportált az alacsony és a közepesen alacsony technológiaigényes ágazatokban, mint 1996-ban. A hazai cégek belföldi értékesítése ugyanakkor a közepesen alacsony technológiát igénylő tevékenységekben nőtt meg a négy év alatt.

A két vállalatcsoport jellemzőiben meglévő különbségek az időszak egészében jelentősen tovább nőttek. A hazai cégek sokkal nagyobb arányban specializálódtak a munkaigényes, alacsony technológiaigényű tevékenységekre az évtized végén, mint 1992-ben, miközben jelentősen veszítettek exportpozícióikból a közepesen magas és a közepesen alacsony technológiát igénylő termékeknél és a közepesen alacsony technológiai iparágakban a nettó árbevételből. *Ugyan növelni tudták pozícióikat a csúcstechnológiai iparokban, mégis a különbség a két csoport között markánsabbá vált az időszak végére.*

A külföldi cégek termelékenységnövekedésben játszott szerepe különösen a közepesen magas és a Csúcstechnológia-igényes ágazatokban nőtt (az export és árbevételarány jobban emelkedett, mint a foglalkoztatottak aránya), míg az alacsony technológiaigényű ágazatokban ellentétes trend volt megfigyelhető. A hazai tulajdonban lévő cégeknél ezzel szemben a termelékenység a munkaigényes ágazatokban nőtt határozottan, míg a többi ágazatban alig vagy nem tudták növelni a termelékenységet.

Nemzetközi összehasonlításban

A múltbeli specializálódást a technológiaintenzitás szerint elemezve valamennyi vizsgált ország először a munkaigényes (alacsony technológiaigényű) iparágakba vonzotta a külföldi befektetőket. A fejlettebb, igényesebb tevékenységek felé való szerkezeti eltolódás mindegyik országban megfigyelhető volt, és főként a külföldi tőkével működő cégeknek volt köszönhető, míg a tisztán hazai cégek általában a hagyományos iparágakra, tevékenységekre specializálódtak. A fejlődés dacára még a legfejlettebb országban is a külföldi cégcsoportot is a kevésbé fejlett (alacsony vagy közepesen alacsony technológiaintenzív) tevékenységek jellemezték (legalábbis a vállalatok számaránya és a foglalkoztatottak szerint). (Lásd a 6/a táblázatot.)

A 6/b táblázatból egyértelműen kitűnik a külföldi működő tőke szerepe a technológiai felzárkózásban: az iparágak technológiaigényességének növekedésével együtt nő a külföldi cégek súlya az adott ágazatban, különösen az exportban és a nettó árbevételben. Ez a kapcsolat Magyarország esetében a legkifejezettebb, ahol a KMT-beáramlás a legkorábban indult meg.

Szlovákiára kevés az összehasonlítható adat. Az idézett kutatás keretében készült országtanulmány szerzője azonban (a felmérés eredményei alapján) megállapítja, hogy „Annak ellenére, hogy a KMT-beáramlás jelentősen befolyásolta a hozzáadott érték szerinti és a technológiai felzárkózást, a fajlagos (egy foglalkoztatottra jutó) hozzáadottérték-mutató csak kismértékben volt magasabb a külföldi cégek körében, mint a gazdaság egészében. Az alacsony (árbevétel-arányos) hozzáadottérték-mutató, az alacsony gazdasági hatékonyság demonstrálja, hogy a külföldi befektetők a fejlődés kezdeti stádiumában főként Szlovákia legfontosabb komparatív előnyére koncentrálnak – az olcsó, jól képzett munkaerőre. Ez a tendencia folytatódik, és a termelés igényesebb tevékenységekre felé való elmozdulása csak néhány ágazatban és csak kismértékben figyelhető meg.” (Sabol et al, 2003.)

**A külföldi cégek megoszlása technologiaigényesség szerint a feldolgozóiparban
(OECD és WIIW csoportosítás)**

FELDOLGOZÓIPAR	Észtország 2000 WIIW	Magyarország 2001 OECD	Lengyelország 2001 WIIW	Szlovákia 2001 WIIW	Szlovénia 2001 OECD
Külföldi vállalatok száma =100	A külföldi cégek megoszlása a vállalatok száma szerint, %				
Csúcstechnológia iparok	13,9	8,9	27,6	30,2	14,6
Közepes-magas technológiájú	-----				
Közép-alacsony technológia	21,0	25,9	30,0	32,6	33,1
Munkaigényes (alacsony technologiaigényes) iparok	65,1	46,3	42,5	37,2	28,5
<i>Összesen</i>	100 (402)	100 (3743)	100 (4417)	100 (258)	100 (302)
KV-k jegyzett tőkéje=100	A külföldi cégek jegyzett tőke szerinti megoszlása				
Csúcstechnológia-igényes iparok	12,1	14,4	37,7	21,4	12,3
Közepes-magas technológiájú	-----				
Közép-alacsony technológia	30,1	28,0	25,4	55,3	25,2
Munkaigényes iparok	57,7	21,3	36,9	23,3	27,0
<i>Összesen</i>	100	100,0	100	100	100
KV-k nettó árbevétele = 100	A külföldi cégek megoszlása az értékesítés árbevétele szerint				
Csúcstechnológia-igényes iparok	18,5	22,9	34,3		8,6
Közepes-magas technológiájú	-----				
Közép-alacsony technológia	22,5	23,3	16,4		21,0
Munkaigényes iparok	59,0	21,1	49,2		20,0
<i>Összesen</i>	100	100,0	100		100
KV-k exportja = 100	A külföldi cégek megoszlása az export-árbevétel szerint				
Csúcstechnológia-igényes iparok	24,4	33,0	53,3		8,3
Közepes-magas technológiájú	-----				
Közép-alacsony technológia	20,5	11,3	16,2		21,5
Munkaigényes iparok	55,1	11,1	30,5		14,6
<i>Összesen</i>	100	100,0	100		100
KV-knál foglalkoztatottak = 100	A külföldi cégek megoszlása a foglalkoztatottak száma szerint				
Csúcstechnológia-igényes iparok	25,4	15,9	42,6		10,9
Közepes-magas technológiájú	-----				
Közép-alacsony technológia	13,8	20,7	20,8		26,3
Munkaigényes iparok	60,7	34,3	42,6		25,1
<i>Összesen</i>	100	100,0	100		100

Megjegyzés: Az OECD tényezőigényesség szerinti csoportosítása a következő:

– High-tech (fejlett technológiát igénylő) iparok: Repülő-, űrhajógyártás (35.3); gyógyszeripar (24.4); Iroda-, számítógépgyártás (30); Híradástechnikai (rádió, televízió, kommunikációs) termékek, készülékek gyártása (32); Orvosi, precíziós és optikai készülékek (33.1).

– Közepesen magas fejlettségű technologiaigényes iparágak: Villamos gépek, készülékek (31); Közúti járműgyártás (34); Vegyipar (gyógyszeripar nélkül) (24 excl. 24.4); Vasúti és egyéb járműgyártás (35.2+35.4); Gép-, berendezésgyártás (29).

– Közepesen alacsony technologiaigényű iparok: Kocsigyártás, kőolaj-feldolgozás, nukleáris fűtőanyaggyártás (23); Gumi, műanyag termék gyártása (25); Nemfém ásványi termék gyártása (26); Fémalapanyag-gyártás (27); Fémfeldolgozási termékgyártás (28); Hajógyártás és -javítás (35.1).

– Alacsony technologiaigényű iparok: Élelmiszer, ital, dohány (15+16); Textilia, textiláru gyártása, bőr, bőrtermékek, lábbeli gyártása (17+18+19); Fafeldolgozás, papírgyártás, kiadói, nyomdaipari tevékenység (20+21+22); Máshová nem sorolt feldolgozóipar (36+37).

A WIIW klasszifikáció szerint a *high-tech* és a *medium high-tech iparokat* nem tudjuk szétválasztani: a repülőgépgyártás (35.3), gyógyszeripar (24.4), a hajógyártás és -javítás (35.1) és a villamosgép-gyártás (DL) részletes (30, 31, 32, 33) adatainak hiányában.

Forrás: Nemzeti Statisztikák, „Prod-Gap” idézett nemzetközi kutatás keretében készült országtanulmányok alapján saját számítás. Magyarország és Szlovénia esetében a kettős könyvelésű cégek pénzügyi beszámolóit. Szlovákia

esetében a felmérés eredményei alapján becslés, kivéve a tőkeállomány-adatokat, amelyek forrása a Szlovák Statisztikai Hivatal.

6/b táblázat

**A külföldi tőkével működő cégek szerepe
a technologiaigényesség szerinti szerkezeti átalakulásban
(OECD és WIIW csoportosítás)**

Feldolgozóipar	A külföldi cégek az összes cég százalékában				
	Vállalatok száma	Tárgyi eszközök	Értékesítés	Export	Foglalkoztatottak száma
Magyarország, 2001, NACE Rev. 1 OECD					
Csúcstechnológia-igényes iparok	10,4	80,5	91,5	97,5	66,5
Közép-magas fejlett technológiájú iparok	11,7	86,0	84,9	93,9	58,4
Közép-alacsony technologiaigényes iparok	10,7	74,6	71,6	73,7	42,5
Alacsony technologiaigényes iparok	8,2	58,3	57,0	71,8	36,3
Feldolgozóipar összesen	9,5	74,5	75,1	89,2	46,1
Szlovénia, 2001, NACE Rev. 1 OECD					
Csúcstechnológia-igényes iparok		22,5	21,4	23,7	19,1
Közép-magas fejlett technológiájú iparok		31,5	44,2	49,1	25,3
Közép-alacsony technologiaigényes iparok		20,2	23,5	30,4	18,0
Alacsony technologiaigényes iparok		16,1	14,4	19,1	9,9
Feldolgozóipar összesen	4,8	21,8	26,2	33,8	16,5
Észtország, 2000, WIIW					
Csúcstechnológia-igényes iparok		13,9	33,8	43,0	56,1
Közép-magas fejlett technológiájú iparok		10,6	54,1	35,7	44,2
Közép-alacsony technologiaigényes iparok		8,6	32,5	31,8	41,4
Alacsony technologiaigényes iparok		9,8	37,2	34,3	44,9
Feldolgozóipar összesen		9,8	37,2	34,3	44,9
Lengyelország, 2001, WIIW					
Csúcstechnológia-igényes iparok		1,9	14,8	25,8	59,8
Közép-magas fejlett technológiájú iparok		1,5	9,5	13,1	37,4
Közép-alacsony technologiaigényes iparok		0,9	16,6	22,9	47,7
Alacsony technologiaigényes iparok		1,2	13,4	21,1	50,9
Feldolgozóipar összesen		1,2	13,4	21,1	50,9

Megjegyzés és forrás, mint az előző táblázatnál.

Függés a multinacionális vállalatok tevékenységétől, stratégiai döntéseiktől

A következőkben a már említett nemzetközi kutatás keretében Magyarországon és néhány most csatlakozó országban a multinacionális cégek leányvállalatainál végzett felmérésünk⁵ eredményeit összefoglalva, a magyarországi feldolgozóipari cégvezetők

⁵ A már idézett kutatás keretében öt most csatlakozó országban (Észtországban, Magyarországon, Lengyelországban, Szlovákiában és Szlovéniában), összesen 2203 külföldi tőkével működő vállalatnak 2001–2002 folyamán kiküldött kétoldalas kérdőívre 438 vállalatvezető válaszolt. A válaszadási készség Szlovéniában volt a legnagyobb (34,4 százalék), Szlovákiában 30,2 és Észtországban 30,0, míg Lengyelországban és Magyarországon csupán 18,8 és 11 százalék. (Magyarországon a legfontosabb cégek csak a kötelező adat szolgáltatásban hajlandók részt venni. Ezért a magyar mintában a kevésbé exportorientált, tőkeszegényebb, kisebb árbevétellel rendelkező cégek nagyobb arányban szerepeltek, mint a feldolgozóipar átlagában. A minta

döntési kompetenciájáról adunk képet (nemzetközi összehasonlításban) a különféle üzleti funkciókban (mint a termelés-szervezés, piaci orientáció, reklám, árképzés, termék- és gyártásfejlesztés, stratégiai döntések), és a főbb változások (termék-differenciálás, piacváltás, bővítés) kezdeményezésében. A 7. táblázat a magyar vállalatvezetők válaszainak megoszlását mutatja be.

7. táblázat

Ki végzi a tevékenységet?
A magyar válaszok százalékos megoszlása

Üzleti tevékenység = 100%	Csak saját cége	Főként saját cége	Főként a külföldi tulajdonos	Csak a külföldi tulajdonos	Átlag*
Termékfejlesztés	25,9	24,7	20,0	25,9	0,49
Gyártásfejlesztés	29,4	31,8	22,4	12,9	0,40
Ár meghatározása	41,2	25,9	18,8	11,8	0,34
Beszerezés és logisztika	48,2	32,9	17,6	1,2	0,24
Könyvelés és tevékenység-finanszírozás	68,2	25,9	5,9	0,0	0,13
Beruházásfinanszírozás	41,2	31,8	20,0	7,1	0,31
Piacutatás	30,6	32,9	20,0	11,8	0,38
Termékelosztás, értékesítés	41,2	25,9	24,7	7,1	0,33
Eladás utáni szolgáltatások	48,2	22,4	18,8	5,9	0,27
Reklámozás	43,5	18,8	20,0	12,9	0,34
Marketing	41,2	22,4	16,5	15,3	0,35
Operacionális tervezés	54,1	28,2	14,1	2,4	0,21
Stratégiai tervezés	15,3	37,6	31,8	11,8	0,47

* *Megjegyzés:* az átlag (ún. „autonómiaindex”) kiszámításához a „ki végzi?” kérdésre kapott válaszokat a következőképpen súlyoztuk: 0 = ha csak az LV (a multinacionális cég leányvállalata), 0,33 = ha főként az LV, 0,66 = ha főként az AV (anyavállalat), 1 = ha csak az AV dönt. Az index minél inkább 0-hoz közelít, annál nagyobb a leányvállalat vezetőinek döntési szabadsága, míg egyhez közelítve az anyavállalat döntési kompetenciája nő.

A magyarországi cégvezetők válaszai alapján meglepően nagy a hazai leányvállalatok döntési kompetenciája a legtöbb üzleti funkcióban. A stratégia formálása is többségében a hazai menedzsment által vagy a külföldi tulajdonossal együtt történik. Egyértelműen a napi termelés-szervezési feladatok (főként a könyvelés-finanszírozás, a beszerzés-logisztika, eladás utáni szolgáltatások, termékelosztás és -értékesítés), de meglepő módon még a beruházásfinanszírozás terén is döntően a hazai menedzsment döntési kompetenciája (önállóan vagy a külföldi tulajdonossal közösen) a meghatározó. A stratégiai döntésekben, a termék- és gyártásfejlesztésben a legkisebb a hazai cégvezetés befolyása, bár a kapott eredmények itt is a hazai menedzsment nagyobb beleszólási lehetőségét jelzik, mint azt korábbi kutatásaink alapján vártuk. (Hamar, 2001).

- *Magyarországon* 85 külföldi feldolgozóipari cég válaszolt arra a kérdésre, hogy „ki végzi” az adott üzleti tevékenységet. A Sperman-rangkorreláció a „termék-” és „gyártásfejlesztés” között mutatott ki szoros (>0,7) kapcsolatot. Az „ármeghatározás” a „piaci tevékenységekhez” (piacutatás, piaci orientáció, marketing, reklám) és a „stratégiai döntésekhez” kapcsolódott, míg a „könyvelés” csupán a „termelés-szervezéssel” korrelált. Az egyetlen független változó a „beruházásfinanszírozás” volt.
- *Szlovéniában* is szoros (és statisztikailag szignifikáns) kapcsolat mutatkozott aszerint, hogy „ki dönt az árákról” a „piacutatás”, „marketing”, „reklám”, „termékelosztás”, és

főbb tevékenységek szerinti megoszlása azonban jól reprezentálta a külföldi cégek teljes sokaságát a feldolgozóiparban.)

az „eladás utáni szolgáltatások” között. A „stratégiai döntések” azonban csak gyengén kapcsolódtak a többi változóhoz, a legerősebben ($>0,66$) a „piackutatáshoz”.

A kapott válaszok *nemzetközi összehasonlításához* ún. „autonómiaindexet” számoltunk. (A kiszámításához használt súlyozást lásd az előző táblázat megjegyzésénél!)

Valamennyi vizsgált országban a leányvállalatok döntési kompetenciája egyértelműen a napi termelésszervezési funkciókban volt a legnagyobb. A piacszerzéssel kapcsolatos tevékenységekben, és főként a beruházásfinanszírozásban az anyacég szerepe nagyobb, de még ezeknél a funkcióknál is döntően a leányvállalat maga végzi a kérdéses tevékenységet. A „termékfejlesztés”, a „stratégiai tervezés és menedzsment”, ezzel szemben, főként az anyavállalat kompetenciájába tartozik, de általában a leányvállalat vezetésével közösen végzik.

- A teljes minta súlyozott átlagaként a legmagasabb átlagos autonómiaindexet a „könyvelés és finanszírozás” (0,15), a „termelésszervezés” (0,25), „marketing” (0,33), „gyártásfejlesztés” (0,35), és a „beruházásfinanszírozás” (0,39) funkcióira kaptuk. Míg a „termékfejlesztés” és „stratégiai döntések” indexe 0,5 körüli volt.

A multinacionális cégek leányvállalatai Szlovéniában élvezték a legnagyobb függetlenséget valamennyi üzleti tevékenységben (kivéve a piacorientált funkciókat, amelyeknél a lengyel cégek voltak a legönállóbbak, az autonómiaindex 0,25). A szlovák cégek képezték az ellenkező végletet: a cégvezetők – a napi termelésszervezési tevékenységek kivételével – valamennyi üzleti döntésbe kevésbé szólhattak bele, mint a többi országban. *A magyar cégek autonómiája (Szlovénia után) minden tekintetben a legnagyobb volt, különösen „a beruházásfinanszírozásban”* (0,3), de még a „stratégiai döntésekben” (0,47) is.

A vállalati jellemzők és a döntési kompetencia

Egyértelmű (és statisztikailag szignifikáns)⁶ kapcsolatot találtunk a külföldi tulajdoni hányad és a cégvezetés döntési kompetenciája között: a leányvállalat menedzsmentje önállóan vagy a külföldi tulajdonossal közösen kontrollálja csaknem valamennyi üzleti tevékenységet, a külföldi tulajdoni hányad növekedésével (főként a 100 százalékos külföldi tulajdon esetén) azonban nő a külföldi tulajdonos befolyása is.

- Magyarországon a legszorosabb szignifikáns kapcsolat a stratégiai döntések, termékfejlesztés és ármeghatározás között mutatkozott. Jelentős volt a különbség a piacszerzéssel kapcsolatos tevékenységeknél és a termelésszervezésnél is. A legkevésbé a beruházásfinanszírozás, a beszerzés és logisztika, valamint a gyártásfejlesztés feletti kontroll függött a külföldi tulajdonos részesedésének nagyságától, míg a könyvelést minden esetben döntően a leányvállalat maga végezte.
- Szlovéniában, ellentétben a magyar válaszokkal, a külföldi tulajdoni hányad növekedésével nőtt a külföldi kontroll a beruházásfinanszírozásnál, a piackutatás és a reklám, valamint a stratégiai döntéseknél.
- Hasonló (de nem szignifikáns) eredményeket kaptunk a szlovák válaszok alapján: itt a külföldi befolyás leginkább a termelésszervezés, a stratégiai döntések és a termékfejlesztés funkcióinál nőtt jelentősen a tulajdoni hányad növekedésével, kevésbé az ármeghatározásnál, a beszerzés, logisztika és a beruházásfinanszírozás funkcióinál. A többségi külföldi tulajdonú cégeknél a lengyel cégvezetés kompetenciája szintén a stratégiai döntésekben, a termelésszervezésben és a piacorientált funkciókban volt sokkal kisebb, mint a hazai többségű cégeknél (szignifikáns kapcsolat azonban csak a

⁶ A szignifikanciaszámítások jelentős részét Béres Attila végezte.

termék- és gyártásfejlesztésre, valamint az ármeghatározásra mutatkozott). Észtországban gyenge és nem szignifikáns a mutató még a stratégiai döntéseknél is.

A vállalatméret, terméktípus és a külföldi tulajdonos megjelenése (a leányvállalat alapítása) óta eltelt idő szerint is kimutathatók eltérések a multinacionális cégtől való függés tekintetében.

Vállalatméret szerint:

- A szlovák leányvállalatok kompetenciája határozottan függ a vállalatmérettől: minél nagyobb a cég, annál nagyobb a külföldi tulajdonos befolyása az elosztás-értékesítés, az eladás utáni szolgáltatások és a piackutatás terén. Hasonló (de gyenge) a kapcsolat a stratégiai döntések, termelés-szervezés, ármeghatározás, beszerzés-logisztika, sőt még a beruházásfinanszírozás funkcióinál is. Szlovéniában is a nagyobb cégeknél nagyobb az anyacég kompetenciája a reklám, marketing és termelés-szervezés terén.
- Az észti mintában, épp ellenkezőleg, a kisebb cégeknél nagyobb a külföldi tulajdonos szerepe különösen a termékfejlesztésben. A lengyel mintában is a kisvállalatok függése nagyobb az anyavállalattól, kivéve néhány piacorientált funkciót (mint az értékesítés, reklám, marketing, piackutatás).

Az előállított termék típusa (félkész vagy késztermék vagy mindkettő) szerint csak a szlovák mintában mutatható ki egyértelmű összefüggés. E szerint:

- a félkész terméket, alkatrészt előállító szlovák cégeknél a külföldi tulajdonos nagyobb mértékben kontrollálta a termékfejlesztést és a beszerzés-logisztikát. A stratégiai döntésekben ugyanakkor a készterméket előállító cégeknél volt nagyobb a külföldi tulajdonos szerepe.

A külföldi tulajdonos jelenléte óta eltelt idő (a leányvállalat életkora) szerint:

- Szlovéniában a külföldi tulajdonos hosszabb jelenléte nagyobb kontrollt jelent a beruházásfinanszírozásban és a piackutatásban. Az észti mintában is, a korábban alakult cégeknél nagyobb a külföldi kontroll még a könyvelésben is, kivéve a piacszerkezéssel kapcsolatos funkciókat.
- A szlovák mintában ezzel szemben a fiatalabb cégnél nagyobb a külföldi tulajdonos befolyása (kivéve a termékfejlesztést, piackutatást, értékesítést, de szignifikáns kapcsolat csak a könyvelés-finanszírozás változójára adódott). Lengyelországban is a fiatal cégek függése nagyobb, különösen a stratégiai döntésekben, a termék- és gyártásfejlesztésben. A beruházásfinanszírozás, piackutatás és marketing azonban független a leányvállalat életkorától.
- Magyarországon sem a vállalatméret, sem a terméktípus, vagy a leányvállalat életkora nem mutatott kapcsolatot a döntési kompetenciával. Annál inkább a beszerzések és főként az értékesítés piaci orientációjával.

Piacszerkezet

A multinacionális cégek befogadó országban létesített vállalatainak autonómiája szoros összefüggést mutatott a piacszerkezettel, az exportorientáció mértékével és az anyavállalattal való közvetlen piaci kapcsolatok súlyával:

- A minta egészében a választó adó cégek termelésük 52 százalékát exportálták. A szlovén cégeknél volt a legnagyobb az exportorientáció (73 százalék), a szlovák minta átlagában 64 és az észti mintában 60 százalék. A magyar cégek a mintaátlaggal azonos exportarányal rendelkeztek, míg a lengyel leányvállalatok döntően a hazai piacra termeltek (63 százalék).

Az anyacég szerepe exportrészarányának növekedésével értelemszerűen nőtt az üzleti tevékenységek többségében, főként a stratégia formálásában, a termékfejlesztésben és a piaci (ármeghatározás, marketing, piackutatás) funkciókban.

- Ez különösen a magyar és a szlovén mintában volt egyértelmű, de az észt cégekre is igaznak bizonyult, ahol a termékfejlesztés, ármeghatározás, a piaci és a termelés-szervezési funkciókban volt nagyobb az anyacég beleszólása, amennyiben közvetlenül neki szállított a cég (a „stratégia” és a „beruházásfinanszírozás” azonban független volt ettől). A szlovák cégeknél az ármeghatározásban, a beruházásfinanszírozásban, és a piaci funkciókban volt egyértelmű (szignifikáns) kapcsolat, de a termelés-szervezésben és a stratégiai döntésekben nem. A lengyel mintát hasonló összefüggések jellemezték.

Azok a cégek, amelyek nagyobb arányban exportáltak az anyacégen kívül más külföldi vevőnek, értelemszerűen (de nem szignifikánsan) nagyobb önállósággal rendelkeztek csaknem valamennyi üzleti tevékenységben.

- A szlovák cégvezetők szignifikánsan nagyobb önállósággal rendelkeztek a termék- és gyártásfejlesztésben, az ármeghatározásban, de még a könyvelést illetően is, amennyiben nagyobb arányban exportáltak az anyacégen kívül más külföldi vevőnek. A lengyel leányvállalatoknál ez az ármeghatározásra és a marketingre volt érvényes.

A hazai piacra orientált cégek egyértelműen önállóbbak voltak minden tekintetben:

- A magyar mintában a hazai értékesítés arányának növekedésével szignifikánsan nőtt a menedzsment önállósága a stratégia, ármeghatározás, termék- és gyártmányfejlesztés, és a piaccal kapcsolatos funkcióknál. Kevésbé egyértelmű az összefüggés a beszerzés-logisztika, a termelés-szervezés és a beruházásfinanszírozás terén, míg nincs összefüggés a könyvelést illetően. Az észt mintában a piaci funkcióknál és az ármeghatározásban nagyobb a menedzsment önállósága a hazai piacra gyártó cégek körében, míg a lengyel cégek önállósága az árak és a piacszerzés mellett a stratégia formálásában is szignifikánsan nagyobb, mint az exportorientált cégeknél.

A *beszerzési piacok szerinti szerkezet* is befolyásolta a cégvezetés anyacégtől való függését: általában a főként az anyacégnek exportálók támaszkodtak nagyobb arányban beszerzéseikben is az anyacégre, és a külföldi tulajdonostól való függésük is sokkal nagyobb volt, mint a többi cégé.

- A teljes minta súlyozott átlaga szerint a beszerzések 28 százaléka származott az anyacégtől, csak a lengyel mintában volt kisebb ez az arány (18 százalék). *A hazai beszerzések részaránya meglepő módon a magyar mintában volt a legnagyobb* (45 százalék), majd a szlovén (41 százalék) és a lengyel cégeknél (40,5 százalék).

A multinacionális cég befogadó országban létesített más vállalatával való kapcsolat általában mindenütt igen ritka.

- A teljes minta átlagában az értékesítés 3,3 százaléka és a beszerzések 7,2 százaléka. A legnagyobb arányt a lengyel (4,4) és az észt leányvállalatok (4,4 százalék) értékesítésénél találtuk. A beszerzésekben kimutatható magas arány a szlovák minta kiemelkedő (23 százalékos) mutatójának eredménye.

Döntési kompetencia és iparszerkezet

A vizsgált országokban megtelepedett külföldi cégek döntési kompetenciája és a tényezőigényesség szerinti iparszerkezet között a minta egészében nem találtunk statisztikailag szignifikáns összefüggést, ami az országok közötti jelentős strukturális eltéréseknek és az egyes csoportokon belül is jellemző különbségekkel magyarázható.

- Magyarországon ugyanakkor a külföldi tulajdonos szerepe egyértelműen nagyobb a csúcstechnológiát képviselő tevékenységeknél, mint a többi ágazatban, különösen a termékfejlesztés, piackutatás, stratégiai tervezés és a piacorientált funkciókban. A többi csoportban alig mutatható ki egyértelmű kapcsolat. A közepesen alacsony és az alacsony technológiaigényes ágazatokban nagyobb a külföldi befolyása az üzleti funkciók többségére, mint a közepesen magas technológiájú tevékenységeknél, ami feltehetően az első két csoportra nagyobb mértékben jellemző bérmunkakapcsolatok következménye.
- A szlovén mintában alig nagyobb a külföldi tulajdonos befolyása a csúcstechnológiát igénylő tevékenységeknél, mint a munkaigényes ágazatokban. *A stratégiai döntésekben ugyanakkor, a magyar cégekkel ellentétben, a szlovén menedzsment jóval nagyobb önállósággal rendelkezik a csúcstechnológiai iparokban, míg a munkaigényes ágazatokban a legnagyobb a külföldi tulajdonos befolyása (a gyártásfejlesztést, reklámozást, eladás utáni szolgáltatásokat leszámítva) valamennyi funkcióban.*

A többi országban vegyesebb a kép.

- Az észt és a lengyel mintában is a stratégia formálásában az anyacég szerepe a csúcstechnológiai iparágakban a legnagyobb. A lengyel cégeknél többségében az anyacég végzi az üzleti funkciókat a közepesen magas technológiaigényes iparágakban is. Szlovákiában ugyanakkor a munkaigényes iparokban a legnagyobb a külföldi tulajdonos kompetenciája csaknem minden üzleti funkcióban, kivéve a beruházásfinanszírozást, az értékesítést és a stratégiai döntéseket. Az anyacég kontrollálja többnyire a közepesen magas technológiát igénylő tevékenységeknél a piaci kapcsolatokat is.

8. táblázat

Vállalati autonómia üzleti funkcióként és a technológiai igényesség szerint Magyarországon és Szlovéniában

	Magyarország					Szlovénia				
	Technológiaigényesség					Technológiaigényesség				
	Közepesen					Közepesen				
	Átlag	Csúcs	magas	alacsony	Alacsony	Átlag	Csúcs	ma- gas	alacsony	Alacsony
Könyvelés és finanszírozás	0,13	0,10	0,09	0,17	0,13	0,08	0,17	0,10	0,04	0,12
Operacionális tervezés	0,21	0,20	0,15	0,27	0,22	0,11	0,22	0,12	0,07	0,12
Beszerzés és logisztika	0,24	0,30	0,14	0,33	0,22	0,19	0,28	0,17	0,17	0,27
Eladás utáni szolgáltatás	0,27	0,47	0,31	0,25	0,20	0,31	0,44	0,36	0,22	0,30
Beruházásfinanszírozás	0,31	0,27	0,19	0,30	0,39	0,27	0,33	0,26	0,24	0,33
Termékelosztás, értékesítés	0,33	0,57	0,25	0,38	0,26	0,32	0,50	0,33	0,24	0,39
Ármeghatározás	0,34	0,57	0,20	0,36	0,32	0,32	0,50	0,27	0,23	0,55
Reklámozás	0,34	0,57	0,31	0,35	0,28	0,33	0,56	0,33	0,27	0,36
Marketing	0,35	0,60	0,30	0,35	0,31	0,40	0,50	0,37	0,38	0,49
Piackutatás	0,38	0,63	0,30	0,42	0,32	0,46	0,44	0,44	0,44	0,58
Gyártásfejlesztés	0,40	0,47	0,33	0,41	0,41	0,28	0,39	0,28	0,24	0,30
Stratégiai tervezés	0,47	0,60	0,31	0,53	0,47	0,40	0,33	0,38	0,39	0,49
Termékfejlesztés	0,49	0,73	0,39	0,56	0,44	0,45	0,44	0,44	0,41	0,61
Összesen, átlag	0,33	0,47	0,25	0,36	0,30	0,30	0,39	0,30	0,26	0,38

Megjegyzés: az „autonómiaindex” kiszámításához a „ki végzi?” kérdésre kapott válaszokat a következőképpen súlyoztuk: 0 = ha csak az LV (a multinacionális cég leányvállalata), 0,33 = ha főként az LV, 0,66 = ha

főként az AV (anyavállalat), 1 = ha csak az AV dönt. Az index minél inkább 0-hoz közelít, annál nagyobb a leányvállalat vezetőinek döntési szabadsága, míg egyhez közelítve az anyavállalat döntési kompetenciája nő.

Az országokénti jelentős különbségek (és az egyes csoporton belül tevékenykedő cégek közötti nagyfokú heterogenitás) jórészt megmagyarázzák, hogy a minta egészében kapott eredmények statisztikailag nem szignifikánsak. A minta egészére a részletesebb strukturális elemzés (DA-DN) alapján is csupán néhány szakágazatra kaptunk *egyértelmű (szignifikáns) eredményeket az exportorientáció és a külföldi tulajdonostól való függés mértéke közötti kapcsolatra*. A textil- (DB), cipő- (DC) és a járműgyártásban (DM) – amelyek a leginkább exportorientáltak és a legnagyobb a tulajdonos anyacéggel való közvetlen forgalom aránya – egyértelműen nagyobb az anyacég kompetenciája. Míg a leginkább hazai piacra orientált élelmiszeriparban (DA), a papír, nyomda és kiadói tevékenységénél (DE), és a nemfém ásványi termékek gyártásánál (DI) egyértelműen a hazai menedzsment önállósága a nagyobb az üzleti döntésekben. (*Majcen–Radosevic–Rojec*, 2003).

A versenyképesség forrásai

A „*versenyképesség főbb összetevőit mennyire tartja fontosnak?*” kérdésre adott válaszok alapján némi képet alkothatunk a cégek multinacionális céghálózaton belüli pozíciójáról.

- A kapott válaszokat következőképpen súlyoztuk: 0 = nem fontos, 0,25 = kevésbé fontos, 0,50 = fontos, 0,75 = nagyon fontos és 1 = különösen fontos.

Valamennyi vizsgált országban a megkérdezettek a versenyképesség javulásának legfontosabb forrásaként a „minőségellenőrzés”-t jelölték meg, és csak ezt követte a „menedzsment” és az „emberi erőforrás, képzés”. A „know-how, licenc, K+F” mindenütt az utolsó helyen szerepelt. A versenyképesség komplexitására utal, hogy javulása egy sor összetevő együttes eredőjeként jelentkezik, azaz, például a minőség-ellenőrzés versenyképességre gyakorolt hatása a menedzsmentre és a képzésre is átterjed.

- Statisztikailag szignifikáns összefüggést csupán a lengyel és a szlovák mintában, a kutatás-fejlesztést különösen fontosnak ítéelő csoportban találtunk a gyártásfejlesztésre. A magyar mintára a Sperman-féle rangkorreláció szerint szignifikáns pozitív koefficiens ($>0,5$) a „menedzsment” és az „emberi erőforrás” változókra kaptunk. A szlovén mintában is a „menedzsment” és az „emberi erőforrás, képzés” között volt erős a kapcsolat ($>0,67$), de itt a „know-how, licenc, K+F” ($>0,57$) változók között is a véletlenszerűnél erősebb összefüggés mutatható ki.
- A teljes minta átlagában a „*minőség-ellenőrzést*” nagyon/különösen fontosnak ítélték országoként kis eltéréssel (az index 0,84, a legkisebb az észt (0,8) és a legnagyobb a magyar mintában (0,89). Általában a hazai cég menedzsmentje végzi ezt a feladatot (a teljes minta átlagában 0,82, a magyar mintában 0,9 és az észt mintában 0,77 az index). A külföldi tulajdonos befolyása is jelentős: a leginkább a szlovák (0,72) és a lengyel cégekénél (0,7). A magyar mintában az anyacég befolyása a minőség-ellenőrzésre közepes (0,6) és a legkisebb az észt és a szlovén mintában (0,51; 0,47). A külföldi és a hazai vásárlók is hatnak a minőségre, míg az egyéb intézmények szerepe elhanyagolható.
- A „*menedzsment*” szerepe szintén nagyon fontos (átlag 0,78) valamennyi vállalati mintában (az észt 0,765-től a lengyel 0,79-os indexig váltakozva). Itt is a cégvezetés kompetenciája a legfontosabb, a leginkább a magyar válaszok szerint (0,81), a legkevésbé a szlovének szerint (0,76). De a hazai cég menedzsmentje is függ a külföldi tulajdonostól, leginkább Szlovákiában (0,73), Magyarországon és Lengyelországban (0,61), a legkevésbé a szlovén és az észt válaszok szerint (0,47; 0,51).

- A „humán erőforrás, képzés”-t fontosnak/nagyon fontosnak ítélték (a mintaátlag 0,698, a legmagasabb indexet az észet 0,79 és a legkisebbet a magyar 0,68 mintában kaptuk). Az anyacég szerepét itt is említették, a legkevésbé a magyar mintában (0,37). A szlovén cégvezetők sokkal fontosabbnak ítélték a külföldi tulajdonos szerepét (0,62). (A többi mintában átlagosan 0,55 körüli mutatókat kaptunk).
- A „know-how, licenc és K+F” csupán közepes (fontos) minősítést kapott (0,53). A lengyel és a szlovén cégek valamivel nagyobb fontosságot tulajdonítottak ennek a tényezőnek (0,58). *Figyelemre méltó negatív „eredmény” ugyanakkor, hogy a magyar cégvezetők „nem” vagy csak „kevésbé” fontosnak jelölték* (0,42) ezt az összetevőt. Ez összefügghet azzal, hogy a kutatás-fejlesztés inkább az anyacég kompetenciájába tartozik: valamennyi országban a külföldi anyacég kompetenciája nagyobb ezen a területen: a legkisebb az észet és a magyar mintában (0,44, és 0,48), és a legnagyobb a szlovén (0,63), a szlovák és a lengyel mintában (0,6).

A kapott eredmények szerint a multinacionális cégek vizsgált országokban létesített leányvállalatai inkább termelési egységként funkcionálnak a vállalatcsoport hálózatában, mint valódi vállalként. A látszólagos ellentmondás a magyar mintában, miszerint a K+F relatíve a legkevésbé fontos forrása a versenyképességnek, miközben viszonylag itt a legalacsonyabb a külföldi anyacég befolyása, arra utal, hogy a magyar cégek főként olyan termékeket gyártanak, amelyek nem tartoznak a termék életciklus-görbe első fázisába.

Technológiaintenzitás szerint csoportosítva a magyar válaszokat kitűnik, hogy a minőség-ellenőrzés független a technologiaigényességtől, mindenütt a legfontosabb tényező. A versenyképesség egyéb forrásait a csúcstechnológiai ágakban egyértelműen fontosabbnak, míg a munkaigényes ágakban az átlagnál kevésbé fontosnak ítélték.

- A csúcstechnológiai ágakban a „menedzsment” nagyon fontos (0,85), az „emberi erőforrás” szintén átlagon felüli (0,80) minősítést kapott, és a „know-how, licenc, K+F” is fontos (0,50). Valamennyi tényező fontosabb a közepesen alacsony, mint a közepesen magas technologiaintenzív szektorokban, míg a munkaigényes ágakban a legkevésbé fontosak.

Finanszírozási források

Mindegyik országban a legfontosabb finanszírozási forrásként a visszaforgatott profitot jelölték meg, és csak másodikként az anyavállalatot. A hazai bankok csupán a magyar mintában szerepeltek az említett források között, míg más források jelentékteleneznek bizonyultak.

- A visszaforgatott profit fontossága a finanszírozásban átlag 0,69, a legfontosabb a szlovák (0,80), és a legkevésbé a lengyel mintában (0,61). A magyar (0,73), szlovén (0,70) és az észet (0,68) válaszok a „nagyon fontos” minősítést közelítették.
- Az anyacégtől való pénzügyi függés átlagos indexe 0,62, azaz fontos/nagyon fontos minősítést kapott. A finanszírozás terén a magyar cégek függenek a legkevésbé az anyacégtől (0,53), a hazai bankok finanszírozási szerepét (0,63) követően.

Az anyacég szerepe a felzárkózásban

A változások kezdeményezésében a cégvezetés döntési kompetenciája általában az üzleti tevékenységek fejlesztésében volt a legnagyobb, míg az anyacég szerepe az értékesítéssel és az exporttal kapcsolatos döntésekben és a termékdifferenciálásban nagyobb.

- Az „autonómiaindexet” most is a következő súlyokkal képeztük: 0 = ha csak a leányvállalat; 0,33 = ha főként a leányvállalat; 0,66 = ha főként az anyavállalat és 1 = ha

csak a anyavállalat dönt. E szerint a teljes mintában a cégvezetés döntési kompetenciája az üzleti tevékenységek fejlesztésében 0,38, míg az anyacég szerepe az értékesítés-
sel és az exporttal kapcsolatos döntésekben 0,43, és a termékdifferenciálásban 0,48.

- A funkcionális felzárkózásban (szervezeti és üzleti tevékenységek bővítésében) a magyar (0,30) és az észt (0,33) leányvállalatok döntési kompetenciája a legnagyobb. A szlovén és szlovák mintában átlagos, míg a lengyel mintában az anyacég kezdeményezőkézsége nagyobb (0,44). A termékdifferenciálás terén az észt cégek a legönállóbbak (0,31), majd a szlovén és a magyar cégek (0,43 és 0,46), míg a szlovák válaszok szerint főként a külföldi tulajdonos kezdeményezi a termékskála változtatását (0,61).

A cégvezetés önállóságának a foka az értékesítéssel és exporttal kapcsolatos fejlesztési döntésekben értelemszerűen függ az exportorientáció mértékétől. Az anyacég szerepe egyértelműen nagyobb az exportorientált cégeknél, míg a hazai piacra termelők maguk, vagy az anyacéggel közösen kezdeményezik az értékesítés tervezett változásait.

Ez az összefüggés a lengyel mintában a legkifejezettebb: a leányvállalat önállóságát jelző index itt nagyobb (0,39), mint az egyéb döntésekben és mint a többi országban (kivéve az észt mintát, ahol 0,31-os mutatót kaptunk). Az anyacégtől való függés ismét a szlovák mintában a legerősebb (az index 0,54), a magyar mintában 0,46, míg a szlovén cégek önállósága a teljes minta átlagával azonos.

A KMT-beáramlás szerepe és a felzárkózás összetevői

Elemzésünk alapkérdése, hogy „Vajon segítette-e és milyen mértékben a külföldi működő tőke beáramlása a felzárkózást?”. A megkérdezett cégvezetők becslései az „értékesítés”, az „exportorientáció”, a „termelékenység-”, a „technológia-” és a „minőségjavulás”-ának, a külföldi tőketulajdonos megjelenésétől eltelt időszak alatt bekövetkezett változásának nagyságrendjére vonatkoztak. A válaszokból egyértelműen kitűnt, hogy a *termelékenység javulása a minőségi és technológiai szint javulásával párhuzamosan következett be*, míg az *értékesítés és az exportorientáció nöhetett anélkül, hogy akár a technológia vagy a minőség szintjében lényeges javulás következett volna be*.

- A magyar és a szlovén mintára elvégzett Sperman-féle rangkorreláció pozitív és szignifikáns kapcsolatot jelzett a változók között: a termelékenység növekedése és a minőségi szint javulása között szoros (0,7-0,71) a termelékenység és a technológiai szint javulása között kevésbé erős, de még mindig számottevő a kapcsolat (0,64–0,69). Az értékesítésben bekövetkezett változások nagyságrendje az export alakulásával (0,53; 0,58) és a termelékenység növekedésével korrelált (0,51; 0,55). *Magyarországon nem volt kapcsolat a termelékenység és az exportváltozó között, ellentétben a szlovén mintára kapott eredményekkel*, ahol a véletlenszerűnél erősebb (0,51) kapcsolat volt kimutatható a termelékenység és az export között.

Valamennyi vizsgált országban a termelékenység, a technológiai és a minőségi színvonal javult a legerőteljesebben, míg az értékesítés és főként az exportorientáció jóval szerényebb mértékben és országoként jelentős különbségek mellett fejlődött.

- A lehetséges változás nagyságrendje a következő: -1 = jelentősen csökkent, $-0,5$ = csökkent, 0 = nem változott; $+0,5$ = nőtt, és $+1$ = jelentősen nőtt.
- A teljes minta átlagában a termelékenység, a minőség és a technológia színvonala közel azonos mértékben nőtt (0,56, illetve 0,55), országoként igen kis eltérésekkel. A termelékenység a leginkább a magyar (0,61), szlovén (0,57) és észt mintában (0,56) javult, míg a lengyel és a szlovák mintában átlag alatti (0,54) volt a növekedés. A minőségi színvonal legerőteljesebb javulását a szlovák (0,6) és a lengyel (0,58) cégek

jelezték, a magyar és az észti mintában átlagos volt, és a legkisebb változást a szlovén cégek regisztrálták (0,46). A technológia a legnagyobb mértékben a lengyel (0,58), a magyar és az észti cégeknél (0,56) javult, míg a szlovén és a szlovák válaszok valamivel átlag alatti fejlődést becsültek (0,51).

A termelékenységi technológiai és a minőségi színvonalban bekövetkezett közel azonos nagyságrendű javulás országonként korántsem eredményezett azonos változásokat az értékesítésben és az exportban.

- Az értékesítés növekedésének átlagos indexe 0,5. A legnagyobb növekedést az észti (0,69), szlovén (0,61) és a magyar cégek (0,59) jelezték, míg jóval átlag alatt növelték eladásukat a lengyel (0,46) és különösen a szlovák cégek (0,21).
- Az exportorientáció változott a legkevésbé (0,45), kevésbé mint az értékesítés (Szlovákia kivételével) mindenütt. A szlovák és a szlovén leányvállalatok exportorientációja nőtt a legnagyobb mértékben (0,57), az észti cégeké átlagosan (0,46), míg a magyar és a lengyel cégek regisztrálták a legkisebb változást (0,39; 0,35).

A multinacionális cégek leányvállalatainak országonként eltérő fejlődése a cégek heterogenitására és a gazdasági fejlődés feltételeinek komplexitására hívja fel a figyelmet. A magyar cégek többi országénál nagyobb mértékű termelékenységnövekedése például a magyar leányvállalatok hosszabb élettartamával magyarázható, míg az exportorientáció szerény növekedése a magyar és az észti mintában a nagyobb kiinduló szintnek lehet a következménye, és részben az elmúlt évek keresletcsökkenésének (a főbb partner országok gazdasági recessziójának) tulajdonítható.

- A vállalati jellemzők országonként eltérően befolyásolták a változások nagyságrendjét:
- A külföldi tulajdoni hányad a *szlovén* mintában leginkább az exportorientáció alakulásával, és legkevésbé a termelékenység javulásával függött össze. A lengyel mintában a többségi külföldi tulajdonú cégek minden tekintetben nagyobb növekedést értek el, de gyenge szignifikáns kapcsolat csupán az exportorientáció változásával mutatható ki.
 - *Magyarországon* a regressziós elemzés nem mutatott ki szignifikáns összefüggést egyetlen változóval sem, kivéve az értékesítés és a termelékenység közötti gyenge kapcsolatot. Érdekes ugyanakkor, hogy *a hazai többségű magyar cégeknél nagyobb mértékben nőtt az exportorientáció és a technológiai színvonal, mint a többségi külföldi tulajdonú cégeknél.* Hasonlóan a szlovén és az észti mintában: a kisebbségi külföldi tulajdonú cégek nagyobb mértékben tudták a technológiai és a minőségi szintet növelni, mint a többségében külföldi tulajdonban lévők.
 - A vállalatméret (Magyarország kivételével) hatással volt a felzárkózás folyamatára: a nagyobb cégeknél általában jobban nőtt a termelékenység, a technológia és a minőség, sőt még az exportorientáció is. Az eredmények azonban csak Szlovákiában valamennyi változóra, Szlovéniában az export, a termelékenység- és a technológia változóra, Lengyelországban a termelékenységre és a technológiai szintre és Észtországban csupán az exportváltozóra voltak szignifikánsak. *A magyar mintában nem volt egyértelműen kimutatható kapcsolat, az átlagok eltérései szerint azonban itt a kisebb cégek számoltak be a technológia, az értékesítés és a termelékenység nagyobb mértékű javulásáról.*
 - A vállalat kora (a külföldi tulajdonos megjelenése óta eltelt idő) szerint különböző, statisztikailag nem szignifikáns eredményeket kaptunk. Magyarországon és Szlovéniában a régebben alapított cégek valamennyi területen gyorsabb és nagyobb mértékű fejlődésről számoltak be, mint a fiatalabb leányvállalatok. Az észti, szlovák és a lengyel mintában ezzel szemben a fiatalabb cégek eredményei voltak kedvezőbbek az exportorientáció és a technológiai felzárkózás területén.

A piacszerkezet és a felzárkózás összetevőire vonatkozó regressziós elemzés is néhány közös jellemző mellett számos eltérést mutatott ki az országok között:

- Az anyacég részesedése az exportból az exportorientáció változását befolyásolta: azoknál a cégeknél, amelyek exportjuk nagyobb részét közvetlenül az anyacégnek szállították, az exportorientáció nagyobb mértékben nőtt. Az átlagértékek szerint az értékesítés, a termelékenység, a minőségi, sőt a technológiai felzárkózás is nagyobb volt azoknál a magyar, észt és szlovén cégeknél, amelyek közvetlenül az anyacégnek exportáltak nagyobb arányban. A lengyel és a szlovák mintában ez nem volt kimutatható.
- Az egyéb külföldi vásárlók részarányának növekedésével a felzárkózás – a termelékenység, technológia és a minőségváltozás nagyságrendje – egyértelműen mérséklődött a magyar mintában. Lengyelországban ezzel szemben az anyacégén kívüli külföldiek arányának növekedése (az értékesítés kivételével) valamennyi változó nagyobb növekedésével járt. Észtországban a termelékenység és a technológiai szint javulása hasonló összefüggést mutatott, de csupán a lengyel és az észt exportváltozóra kaptunk szignifikáns eredményeket.
- A belföldi értékesítés arányának növekedése szintén pozitívan hatott a minőségi, a termelékenységi és (kisebb mértékben) a technológia felzárkózására, leginkább Magyarországon. Lengyelországban a hazai piacra orientált cégek nagyobb mértékű expanziót értek el, a szlovák mintát hasonló összefüggések jellemezték, de mindkét esetben a termelékenység, a minőség és a technológiai szint javulásának nagyságrendje mérséklődött a belföldi értékesítés részarányának növekedésével.

A felzárkózás és a döntési kompetencia összefüggése:

- A *szlovén* mintában a termelékenység nagyobb mértékben javult, ha főként vagy kizárólag az anyacég kezdeményezte a funkcionális és az értékesítési (export-) változásokat. A minőségi felzárkózás is gyorsabb volt, ha az anyacégnek nagyobb befolyása volt a piaccal kapcsolatos döntésekben. Minél nagyobb volt a külföldi tulajdonos szerepe a stratégia formálásában, annál nagyobb volt az értékesítés és a termelékenység növekedése. *Észtországban* az anyacég ármeghatározó szerepe fokozta a minőségjavulást. A *lengyel* cégek exportorientációja nagyobb mértékben nőtt, ha az anyacég kezdeményezte a termékszerkezet változásait. *Szlovákiában* az export és a termelékenység javulása az anyacég értékesítési, és a piaccal kapcsolatos döntésekben játszott kezdeményező készségének növekedésével függött össze.
- *Magyarországon* nem egyértelmű az összefüggés aszerint, hogy ki kezdeményezte a változást. Érdekes azonban, hogy a termelékenység javulásának mértéke átlagban kisebb volt azoknál a cégeknél, ahol a külföldi tulajdonos döntött az árváltozásokról vagy a piaccal kapcsolatos tevékenységekről. A minőség javulása is általában szerényebb volt, ha az anyacég befolyása a piaci és a stratégiai döntésekben nagyobb volt.

A technológiaigényesség szerint vizsgálva a felzárkózás főbb tényezőinek változását néhány figyelemre méltó különbség mutatkozott az országok között:

- A szlovén cégek termelékenysége, technológiai és minőségi szintjének javulása folyamatosan csökkent a technológiaigényesség növekedésével: a csúcstechnológiai iparokban a leányvállalatok átlagos mutatója 0,43, a közepesen magas technológiájú iparokban 0,53, a közepesen alacsony technológiát igénylő ágakban 0,58 és a munkaigényes ágakban 0,582.
- A magyar mintában a termelékenység a közepesen alacsony technológiájú iparokban nőtt a leginkább (0,71), mint ahogy a legtöbb mutató szerint is az itt működő leányvállalatok fejlődtek a legdinamikusabban (az értékesítést kivéve, ami a közepesen magas technológiaigényes iparokban nőtt a leginkább). Az exportorientáció szerény nő-

vekedése a munkaigényes ágakban működő cégeknek tulajdonítható, míg a termelékenység, technológia és minőség ezekben az iparokban is jelentősen javult.

- A lengyel mintában is a technológiai felzárkózás a közepesen alacsony (majd a közepesen magas) technológiát igénylő iparokban volt a legjelentősebb, míg az értékesítés és az export a csúcstechnológiai iparokban bővült látványosan.
- Az észt mintában az átlagok (nem szignifikáns) különbségei szerint a munkaigényes iparokban volt a legnagyobb mértékű javulás valamennyi összetevőnél, ezt követően a közepesen alacsony technológiai iparok fejlődtek.
- A szlovák mintában szereplő cégek felzárkózása nem mutatott semmilyen összefüggést technologiaigényesség szerint.

A versenyképesség forrásai szerint szintén kimutatható néhány sajátos jellemző országonként.

- Magyarországon a termelékenység javulása a „K+F” és a „menedzsment” fontosságához kapcsolódott. Egyértelmű a kapcsolat az „értékesítés” és a „humán erőforrás”, valamint az „exportorientáció” és a „menedzsment” fontossága között is. Szlovéniában azoknál a cégeknél nőtt jobban a termelékenység, ahol a minőség-ellenőrzést kiemelten fontosnak tartották. A termelékenység és a minőségjavulás a „humán erőforrás és képzés” fontosságához kapcsolódott. A lengyel cégeknél is az export és a minőség-ellenőrzés kapcsolata volt szoros, és a minőség javulása nagyobb volt ott, ahol a menedzsmentet különösen fontosnak tartották. Észtországban nem volt kapcsolat a versenyképesség összetevői és a vállalati fejlődés között, hasonlóan a szlovák eredményekhez.

Felzárkózási kilátások: a leányvállalatok szerepkörének változása

A jövőbeli felzárkózás (a hozzáadottérték-termelő képesség növelésének) perspektívái becsülhetők a „milyen funkciókat kíván önállóan végezni a jövőben, és milyen mértékben tervezi növelni a jelenlegieket?” kérdésre kapott válaszok alapján.

- Az indikátorokat a következő súlyokkal kalkuláltuk: +1 = nő az önállóan végzett tevékenység köre, 0 = nem változik; -1 = csökken mandátumai száma. A mutató minél inkább közelít +1-hez, annál nagyobb növekedés várható, és fordítva, -1-hez közeledve.

A minta átlagában a cégvezetők a „termékvonalak számát” kívánják a leginkább növelni (a termékdifferenciálás indexe 0,5). Ezt követően az „értékesítés és export” expanziójára számítanak (0,4), míg a legkevésbé az „üzleti funkciók számát”-t változtatnák (0,38). Országonként azonban jelentős eltérések mutathatók ki.

- A lengyel, szlovák és szlovén cégek a termékdifferenciálás (új termékkéleségek gyártásba vétele) terén számítanak a legnagyobb növekedésre (az indikátorok sorrendben 0,7; 0,5 és 0,47). Szintén növekedésre számítanak az önállóan végzett üzleti funkciók számát illetően (0,5, 0,45, és 0,32).
- Az észt és a magyar cégek kevésbé vagy alig kívánják növelni a gyártott termékkéleségek (0,4; 0,24) vagy mandátumaik számát (0,28 és 0,21). Általában azok a cégek nem kívánták tovább bővíteni tevékenységüket (sőt csökkenteni szándékoznak), amelyeknél a termékdifferenciálás és az önállóan végzett üzleti tevékenységek száma már eddig is a legnagyobb volt. A magyar és a szlovén válaszok eltérését is jól magyarázza, hogy a magyar minta átlagában a termékvonalak száma már kezdetben is sokkal nagyobb (átlag 5,8) volt, és jobban nőtt (7,6-ra), mint a szlovén cégeknél (2,2-ről nőtt 4,4-re).

Az értékesítés és az export növekedésével kapcsolatos várakozások is igen eltérőek: a szlovén cégek számítanak a legnagyobb mértékű expanzióra (0,67), majd a szlovák cégek (0,47), míg a magyar cégek prognózisa a „legpesszimistább” (0,32). Az észrt és a magyar várakozások szerint ugyanakkor az értékesítés és az export jövőbeli alakulása dinamikusabb lesz, mint az egyéb tevékenységeknél tervezettek (üzleti funkciók vagy a termékfeleségek számának bővülése).

Néhány következtetés

Az eddigiekből a nemzetközi elméleti és gyakorlati tapasztalatokkal összhangban egyértelmű, hogy a KMT-beáramlás és a multinacionális cégek jelenléte jelentős mértékben segítette a magyar (és a velünk együtt csatlakozó néhány ország) gazdasági felzárkózását, a feldolgozóipar és az export szerkezetváltását az igényesebb és hatékonyabb (nagyobb hozzáadott értéket előállító) tevékenységek felé.

A multinacionális cégek befektetési motivációi és a vonzásukra a befogadó országokban alkalmazott szabályozás múltbeli, magyarországi és a velünk együtt csatlakozó országok tapasztalatai alapján több hasonlóságot, mint különbséget mutattak. Valamennyi vizsgált országban (többé-kevésbé) azonos komparatív előnyök, a relatíve olcsó, de jól képzett munkaerő, a külföldi befektető – korábbi (főként bérmunka-) kapcsolatai során felhalmozott – ismeretei az adott cégről, tevékenységről és a földrajzi közelség jelentették a fő vonzerőt. A különbségeket leginkább a piacnagyság (Lengyelország), a befektetők eredete szerinti eltérő sorrend (skandinávok Észtországban, franciák Lengyelországban, német, holland és osztrák befektetők a szlovén, szlovák és a magyar gazdaságban, az amerikai és a japán befektetők nagyobb aktivitása Magyarországon), végül, de nem utolsósorban a jogalkotás és a gazdasági szerkezet átalakításában és a gazdaságstabilizáció időzítésében mutatkoztak.

A befektetők főbb motivációi is hasonlóak voltak. A KMT-beáramlás korai stádiumában (a profitmaximalizálás mellett) mindenütt először a piacszerzés (a befogadó ország és a környező országoké, valamint az EU egyre inkább megnyíló piacaira való bejutás perspektívája) volt a legfőbb szempont, majd a hatékonysági szempontok kerültek előtérbe (főként a relatíve olcsó munkaerő, Lengyelországban és Szlovákiában még az olcsó nyersanyagok is), a multinacionális cég globális és/vagy regionális stratégiájával összhangban. A márkanév fontosságát mint a külföldi befektetést motiváló tényezőt csak a szlovák országtanulmány említette, bár hallgatólagosan az élelmiszer-ipari vállalatfelvásárlások jó részénél a márkanév megszerzése is fontos motiváció volt valamennyi vizsgált országban.

A KMT-beáramlás nagyságrendjének időbeli alakulása valamennyi vizsgált országban nagymértékben függött a jogalkotás és a privatizációs programok időzítésétől: a legfontosabb törvények (mint a kereskedelmi és társasági törvény Magyarországon 1988–1989-ben, vagy Szlovákiában 1999-ben) elengedhetetlenek voltak a KMT-beáramlás kockázatainak csökkentésére, a jogi feltételek megteremtésére. (Számos, a külföldi működő tőke áramlását korlátozó akadályt Szlovákiában csupán az utóbbi években töröltek el, míg Magyarországon a nyolcvanas évek végétől, Észtországban és Lengyelországban a kilencvenes évek elején.)

A legfontosabb alapfeltételt azonban mindenütt és mindenkor a politikai és a gazdasági stabilizáció teremtette meg (átlátható, prosperáló gazdaságfejlődés, amit a békés és gyors rendszerváltás ígért Magyarországon a kilencvenes évek elején, és az 1995. évi gazdaságstabilizáció erősített meg, vagy a politikai és gazdasági konszolidáció az elmúlt években Szlovákiában). Világos, egyértelmű szabályozás és speciális kedvezmények

nyújtása – a környező országokkal versengve – növelheti (vagy ezek hiánya elriaszthatja) a külföldi befektetőket. (A politikai feszültségek és a gazdaságpolitika nem kellő kiszámíthatósága fontos tényezőnek látszik Magyarország tőkevonzó képességének jelenlegi hanyatlásában.)

Magyarország élenjáró szerepe a külföldi tőke vonzásában a rendszerváltó országok között már a kilencvenes évek végére jelentősen lemorzsolódott először az abszolút, majd a relatív mutatók szerint is, amint a többi ország is meghozta a tőke vonzásához szükséges legfőbb jogi, privatizációs és gazdaságpolitikai döntéseket.⁷ Számolni kell azonban azzal, hogy a magyar gazdaságban azokra a tevékenységekre, amelyeket már ma is döntően a külföldi cégek dominálnak, a gazdaságpolitika nagyon szűk befolyással bír. A jövőben pedig a külföldi működő tőke ismételt dinamikus beáramlása esetén is várható – ami Írországban, Spanyolországban, Portugáliában is már a kilencvenes évek végén megfigyelhető volt –, hogy a hazai cégek külföldi befektetései meghaladják majd a beáramló KMT nagyságát. Azaz hosszabb távon nem lehet arra számítani, hogy a külföldiek megtakarításai (magyarországi beruházásai) finanszírozzák majd a hazai túlköltekezést. A külföldön termeltető magyarországi cégektől is csak akkor várható, hogy hazautalják külföldön termelt profitjukat, ha arra az itthoni befektetési feltételek kellően ösztönöznek. *Vagyis a magyar gazdaság általános befektetési beruházási feltételeinek javítása segíthet akár a külföldi cégek, akár a hazai cégek itthon maradásában, integrálódásában.*

Láttuk azt is, hogy mind a multinacionális cégek, mind a hálózatokat képező, Magyarországon (vagy/és a környező országokban) létesített leányvállalataik rendkívül heterogének, tevékenységük gyorsan változik, és eredményességüket is számos, gyorsan változó különféle tényező befolyásolja térben és időben egyaránt. Azok a cégek, amelyek már több vagy közel egy évtizede Magyarországon működnek, kellőképpen integrálódtak a hazai viszonyokhoz, ha másképp nem, foglalkoztatottjaik révén. Láttuk, hogy piaci orientációjuk és tevékenységük jellege határozza meg döntően, hogy milyen mértékben támaszkodnak beszerzéseikben a hazai vagy a cécsoport más országokban lévő vállalataira, vagy azoktól független kapcsolatokra. A magyarországi mintában a megkerdezett külföldi cégeknél a hazai beszállítások aránya kiemelkedő volt. Miközben más vizsgálataink azt is kimutatták, hogy a tisztán hazai tulajdonú cégek (kis és középvállalatok) integrálódása az EU vállalatláncba is előrehaladott, és egyre nő a magyarországi cégek külföldi termeltetése is.

Illúzió tehát azt hinni, hogy felülről/kívülről meghatározható, hogy mely tevékenységek hol, milyen feltételek mellett fejlesztendők vagy korlátozandók (természetesen néhány alapvető, például drogterjesztést, -előállítást, környezetszennyezést, hulladéklerakást tiltó szabályozást kivéve). Vagy hogy kik legyenek a beszállítók és milyen mértékben. A gazdaságpolitika formálói (azon belül az oktatási, az ipari, a munkaügyi, regionális, infrastruktúrafejlesztő, befektetésösztönző részpolitikák) nem tehetnek mást, mint hogy az általános, széles értelemben vett versenyképességet segítő, beruházást ösztönző hosszabb távon előre és átlátható makrogazdasági feltételeket az ország adottságainak ismeretében a hosszú távú növekedést biztosító irányban, fejlesztik. Erre ma mindenekelőtt a munkaerőképzés (rugalmas, az alacsony képzettség felzárkóztatását, a szaktudás és a folyamatos tanulás – bérezésben is kifejezett – megbecsülését, a munkaerő mobilitását – például a lakáskérdés megoldását – segítő) és a kutatás-fejlesztés (fel-

⁷ Az itt leírtak akkor is helytállóak, ha az országok közötti eltérő számbavétel problémáját és a privatizáció eltérő időbeli lefolyását figyelembe vesszük. Lásd erről a Nemzeti Bank tanulmányát, ahol a privatizációs bevételekkel korrigálták a cseh és a lengyel KMT-beáramlás értékét, a magyar adatokat pedig megnövelték az itthon újra befektetett profit becslött összegével. (Májer Andrea – Csermely Ágnes, 2003.)

sóoktatási, intézményi, finanszírozási, áfa- és adókedvezményekkel is támogatott) ösztönzése látszik a leginkább járható és szükséges eszközenszerek.

A szabályozásbeli (például a jövőben nyújtható ösztönzőkbeli) különbségek a teljes jogú tagság elnyerésével várhatóan közelednek, illetve megszűnnek, a komparatív előnyök – mint a relatíve olcsó munkaerő – gyorsan mérséklődnek valamennyi most csatlakozó országban (különösen a nem csatlakozó szomszédos országokkal és a fejlődő országokkal szemben). A vizsgált országok mindegyikében a bérköltségek EU–15 átlagától való elmaradása (még ha a termelékenységi szintkülönbségeket figyelembe vesszük is) tág teret enged a felzárkózásra (azaz még hosszabb ideig fontos motiváló tényező lehet a külföldi befektetők számára az igényesebb tevékenységeknél). (Az EU–15 átlagához viszonyított fajlagos bérköltségek (euró/óra) szerint még a szlovén szint is az EU-átlagnak csupán 38 százalékát, a lengyel, magyar és a cseh szint pedig 17-18 százalékát érte el, és Észtországban alig haladta meg a 13 százalékot, míg Portugáliában a fajlagos bérköltségek 2000-ben már meghaladták az EU-átlag felét.)

Irodalom

- Hamar Judit* [2001]: A multinacionális vállalatok szerepe Magyarországon és az EU csatlakozás. *Európai Tükör*, 81. sz.
- Hamar Judit* [2003a]: A „fejlődőképes-dinamikus” és a „leamaradó-túlélő” vállalatcsoportok jellemzői a feldolgozóiparban (Kopint-Datorg, www.kopint-datorg.hu)
- Hamar, J.* [2003b]: Productivity Gap and Restructuring (Comparative study, <http://www.iwh-halle.de/projects/productivity-gap>)
- Májer Andrea – Csermely Ágnes* [2003]: Jelentés a pénzügyi stabilitásról, MNB, december.
- Majcen, B. – Radosevic, S. – Rojec, M.* [2003]: FDI Subsidiaries and Industrial Integration of Central Europe: Conceptual and Empirical Results (IHW, Discussion Papers).
- Országtanulmányok [2003]: In: Mechanisms of Productivity Growth through Inward Foreign Direct Investment' (EU Integration and the Prospects for Catch-Up Development in CEECs – The Determinants of the Productivity Gap. Contract no. HPSE-CT-2001-00065) (www.iwh-halle.de/projects/productivity-gap.htm)
- Hannula, H. – Männik, K. – Varblane, U.*: Estonia. (Faculty of Economics and Business Administration, University of Tartu)
- Hamar J. – Béres A. – Mészáros Á.*: Hungary. (Kopint-Datorg Foundation for Economic Research)
- Kosmider, R. – Malik, K. – Kania, M.*: Poland. (Politechnika Opolska, Faculty of Management and Production Engineering)
- Majcen, B. – Rojec, M.*: Slovenia. (Institute of Economic Research – Ljubljana)
- Sabol, T. – Hoškova, A. – Šoltés, M. – Hreňo, J.*: Slovakia. (Technical University of Kosice, Faculty of Economics,)

A közép-európai országok mezőgazdasági kereskedelmének teljesítménye az Európai Unióban a kilencvenes években

FERTŐ IMRE

*A cikkben megvizsgáljuk, hogy miként alakult az agrárkereskedelem a közép-európai országokban a társulási megállapodás megkötése után. A konstans piaci részesedés (CMS) modelljének segítségével értékeliük a magyar agrárexport teljesítményét az Európai Unióban 1993–2000 között. Szlovénia kivételével mindegyik közép-európai ország növelte agrárexportját az Európai Unióba. Eredményeink szerint a hazai mezőgazdasági export növekedésének fő forrása az EU élelmiszerimportjának általános emelkedése volt. Ugyanakkor agrárkivitelünk elsősorban azokra a termékekre koncentrált, amelyek importkereslete az EU átlagához képest kevésbé nőtt. Ezzel szemben közép-európai versenytársainknál az EU piacának növekedése kisebb szerepet játszott a mezőgazdasági export növekedésében. Ezekben az országokban az agrárexport fő hajtóereje az általános versenyképesség javulása volt. A részletesebb vizsgálat tovább árnyalta eredményeinket. Magyarország növelni tudta az exportját a tejtermékek, a gabonafélék, a cukor, az állati takarmány, az italok, az olajos magvak, a fa és parafa, valamint a textilrost esetében. Ezekben a termékkörökben azonban a többi közép-európai ország is növelte exportját. A hazai export bővülésének oka e termékcsoportokban – a többi közép-európai országhoz hasonlóan – inkább a versenyképesség javulása, mintsem az importkereslet növekedése volt. **

A közép-európai országok mezőgazdaságának bel- és külpiaci környezete az elmúlt évtizedben alapvetően megváltozott. A külpiaci változások közül a KGST megszűnése és az Európai Unióhoz való közeledés, ezen belül a társulási megállapodás megkötése tekinthetőek a legfontosabbnak. A társulási megállapodások érvénybe lépése után hamarosan megfogalmazódtak az első félelmek mind a közép-európai, mind a nyugat-európai országokban, elsősorban a mezőgazdasági érdekképviseletek részéről, amelyek tartottak a kereskedelem részleges liberalizálásának az adott ország mezőgazdaságára gyakorolt hatásaitól. A társulási megállapodások megkötése óta eltelt időszak alatt már kellő tapasztalat gyűlt össze ahhoz, hogy tárgyilagosan elemezhesük annak hatásait. Az adatok tanúsága szerint megalapozatlan volt az a félelem a tagállamok részéről, hogy a társult országokból mezőgazdasági termékek árasztják el az Európai Unió piacát. A nyolc közép-európai ország (Csehország, Észtország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Magyarország, Szlovákia és Szlovénia) részesedése az Európai Unió mezőgazdasági importjából meglehetősen alacsony maradt, 1,91 százalékról 2,55 százalékra emelkedett

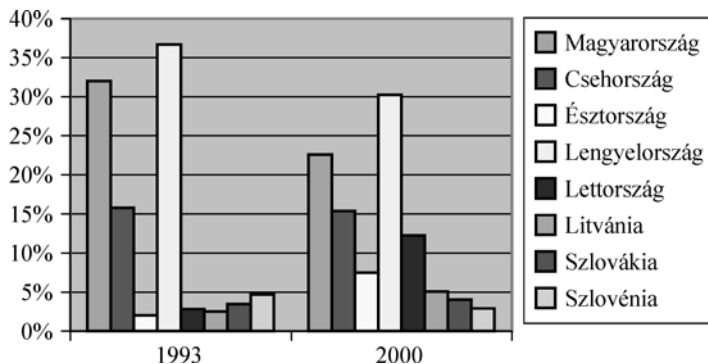
* A kutatást az OTKA Kereskedelemelmélet és magyar agrárkereskedelem című programja támogatta.

Fertő Imre, az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának főmunkatársa.

1993 és 2000 között. Az egyes országok részaránya azonban jelentősen megváltozott az EU-ba irányuló összes közép-európai agrárexporton belül. (Lásd az 1. ábrát.) A két legnagyobb exportőr továbbra is Lengyelország és Magyarország maradt, de kettejük részesedése 68 százalékról 53 százalékra csökkent. A balti államok aránya viszont 7 százalékról 25 százalékra emelkedett. A volt Csehszlovákia államainak aránya közel azonos maradt, míg Szlovénia részesedése csökkent. A tanulmányban arra a kérdésre keressük a választ, hogy milyen tényezők magyarázzák a közép-európai országok Európai Unióba irányuló mezőgazdasági exportjának teljesítményét.

1. ábra

A társult országok részesedése az EU-ba irányuló közép-európai agrárexportból



Forrás: A szerző számításai SITC-rendszerben, két számjegyű bontásban.

Az exportban bekövetkezett változások számbavételének egyik lehetséges módszere az ún. konstans piaci részesedés (constant market share analysis, CMS) modellje. A CMS-modellt először *Tyszinski* [1951] alkalmazta az ipari termékek kereskedelmére, majd *Rigaux* [1971] és *Sprott* [1972] munkái szolgáltak példaként a korai mezőgazdasági kereskedelmi felhasználásokra. A CMS-modell a kilencvenes években egyre növekvő népszerűségnek örvendett a mezőgazdasági kereskedelem elemzésében (például: *Ahmadi-Esfahani*, 1995, *Ahmadi-Esfahani-Jensen*, 1994, *Alias-Suleiman*, 1993, *Ongsritrakul-Hubbard*, 1996, *Chen-Duan*, 2000, valamint *Chen* és társai, 2000).

Korábbi tanulmányainkban (*Fertő*, 2000, 2001) a CMS-modell különböző változatainak segítségével részletesen elemeztük az Európai Unióval folytatott magyar agrárkereskedelem alakulását, illetve annak okait 1992 és 1998 között. Jelen írás korábbi vizsgálataink nyomdokain haladva a CMS-modell továbbfejlesztett változatának segítségével az 1993 és 2000 közötti periódust elemzi a nyolc közép-európai ország esetében. A tanulmány a következőképpen épül fel. Először röviden áttekintjük a CMS-modellt. Ezt követően ismertetjük a modell segítségével kapott eredményeket. Végül összegezzük eredményeinket.

A CMS-modell

Egy ország versenyképességére egyaránt hatnak az ár- és a nem árjellegű tényezők (például a termék, a szállítás és az egyéb szolgáltatások minősége). Az ár- és nem árjellegű tényezők vizsgálata nélkül is elemezhetjük azonban egy ország exportrészesedésének alakulását mint a versenyképességben bekövetkezett változások ex post mutatóját

(Bowen–Pelzman, 1984). A piaci részesedésben bekövetkezett változások nyilvánvalóan nem vezethetőek teljesen vissza a versenyképességben bekövetkezett változásokra, mégis általánosan elfogadott mérceként szolgálnak egy ország versenyképességében a referenciapiacokon (világpiac vagy regionális piacok, mint például az EU) végbement változások megragadására.

A CMS-modell alapfeltevése, hogy egy ország exportrészesedése egy adott piacon változatlan marad a versenyképesség azonos szintjén. Ezért bármilyen különbség, ami egy adott ország exportjának és a piaci versenytársak exportjának változása között mutatható ki, visszavezethető a piaci összetételben és a versenyképességben történt átalakulásokra (Chen és társai, 2000). A tradicionális CMS-modellben csupán két hatás magyarázza az export változásait: a strukturális és a reziduális hatás. Az első a várható export hipotetikus változásait, a második pedig az aktuális és a várható export közötti különbségeket írja le.

Az előbbi hatásokat formálisan is levezethetjük (Ahmadi–Esfahani, 1995). A piaci részesedést a következőképpen definiáljuk:

$$(1) S = q/Q,$$

ahol: S az adott ország részesedése a referenciapiacon, q az adott ország exportja és Q a referenciapiacra irányuló export. Az (1) egyenlet átalakításával a következő kifejezést kapjuk: $q = SQ$, amelyet idő szerint differenciálva a következő formulához jutunk:

$$(2) \Delta q = S\Delta Q + Q\Delta S$$

ahol: Δ a változóban bekövetkezett időbeli változást jelzi. Az egyenlet jobb oldalán lévő első kifejezés a strukturális, a második pedig a reziduális hatást mutatja.

Az újabb alkalmazások a következő részletesebb specifikációt ajánlják fel (például: Ahmadi–Esfahani, 1995, Ahmadi–Esfahani–Jensen, 1994, Chen–Duan, 2000, valamint Chen és társai, 2000):

$$(3) \Delta q = \underbrace{S^0 \Delta Q}_{\text{strukturális}} + \underbrace{\Delta S Q^0}_{\text{reziduális}} + \underbrace{\Delta S \Delta Q}_{\text{másodrendű hatás}}$$

A fenti összefüggést n termékre és n piacra kiterjesztve a (3) egyenlet a következőképpen néz ki:

$$(3a) \Delta q = \sum_i \sum_j S_{ij}^0 \Delta Q_{ij} + \sum_i \sum_j \Delta S_{ij} Q_{ij}^0 + \sum_i \sum_j \Delta S_{ij} \Delta Q_{ij}$$

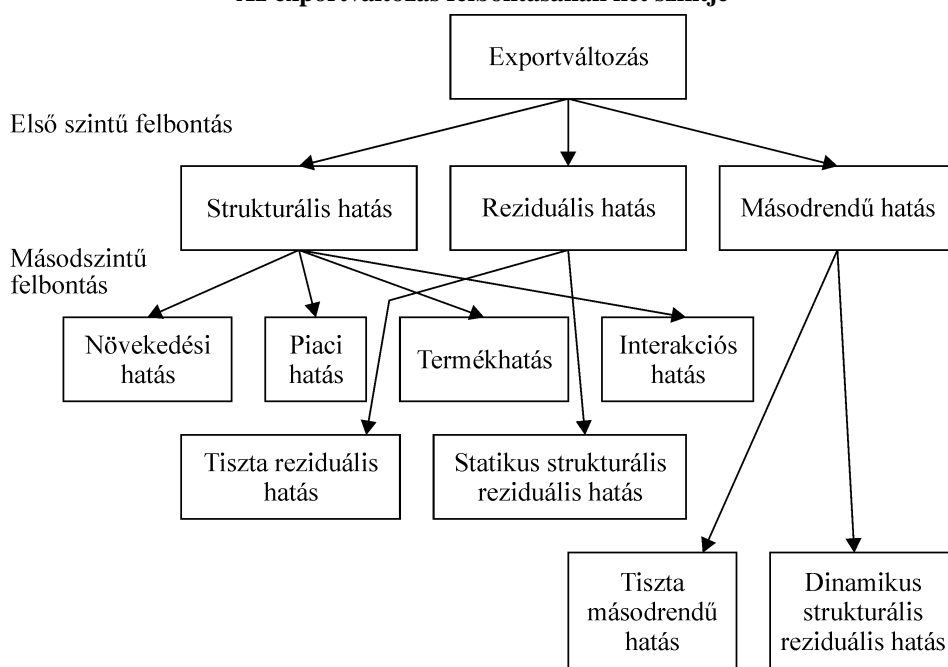
strukturális reziduális másodrendű hatás

ahol: Q_{ij} a referenciapiacra irányuló export i termékből j piacról.

A strukturális hatás a referenciapiacra irányuló agrárexportban bekövetkezett változásokat mutatja a kérdéses időszakban. Ha ez az export növekszik (csökken), akkor konstans piaci részesedés mellett (S^0) az adott export a referenciapiacon növekedni (csökkenni) fog. A reziduális hatást kompetitív hatásnak is szokták hívni (Chen–Duan, 2000). Ez azt jelenti, hogy az exportban történt változás az adott ország versenyképességének változására vezethető vissza. A másodrendű hatást úgy interpretálhatjuk, mint az exportáló ország versenyképességében és a referenciapiacra irányuló export változásában végbement folyamatok interakcióját.

A tradicionális CMS-modell korlátai jól ismertek (például Jepma, 1986, és Richardson, 1971a, 1971b). A legfontosabb problémák azzal kapcsolatosak, hogy a CMS-bebecslések érzékenyek a bázisév megválasztására, a termékcsoportok aggregáltsági szintjére és a világpiac definíciójára.

Az exportváltozás felbontásának két szintje



Forrás: Chen–Duan [2000], 5. o.

Jepma [1986] a tradicionális CMS-modell néhány más hiányosságának kiküszöbölésére egy új, javított verziót dolgozott ki. Jepma a CMS-modell két szintjét különbözteti meg (lásd a 2. ábrát). A CMS-modell első szintje az exportban bekövetkezett változásokat három tényezőre bontja. [Lásd a (3) egyenletet.] A második szinten a strukturális hatást tovább osztja növekedési hatásra, piaci hatásra, termékhatásra és interakciós hatásra. A reziduális hatás a tiszta reziduális és a statikus strukturális reziduális hatást tartalmazza. Végezetül a másodrendű hatást is két további részre oszthatjuk: tiszta másodrendű hatás és dinamikus strukturális hatás. Mindezek formálisan kifejezve az alábbi módon írhatók fel:

$$\begin{aligned}
 (4) \quad \Delta q = & \underbrace{S^0 \Delta Q}_{\text{növekedési hatás}} + \left(\sum_{i,j} S_{ij}^0 \Delta Q_{ij} - \sum_i S_i^0 \Delta Q_i \right)_{\text{piaci hatás}} + \left(\sum_{i,j} S_{ij}^0 \Delta Q_{ij} - \sum_i S_j^0 \Delta Q_j \right)_{\text{termékhatás}} \\
 & + \left[\left(\sum_i S_i^0 \Delta Q_i - S^0 \Delta Q \right) - \left(\sum_{i,j} S_{ij}^0 \Delta Q_{ij} - \sum_j S_j^0 \Delta Q_j \right) \right]_{\text{strukturális interakciós hatás}} + \Delta S Q^0_{\text{tiszta reziduális}}
 \end{aligned}$$

$$+ \left(\sum_i \sum_j \Delta S_{ij} Q_{ij}^0 - \Delta S Q^0 \right) + \left(Q^1 / Q^0 - 1 \right) \sum_i \sum_j \Delta S_{ij} Q_{ij}^0$$

statikus strukturális reziduális hatás tiszta másodrendű hatás

$$+ \left[\sum_i \sum_j \Delta S_{ij} \Delta Q_{ij} - \left(Q^1 / Q^0 - 1 \right) \sum_i \sum_j S_{ij} Q_{ij}^0 \right]$$

dinamikus strukturális hatás,

ahol: q az adott ország exportja a referenciapiacra; S az adott ország piaci részesedése a referenciapiacon; S_j a piaci részesedés j célországba; S_i i termék piaci részesedése a referenciapiacon; S_{ij} i termék piaci részesedése j célországban; Q a teljes import a referenciapiacon; Q_j a teljes import j célországba; Q_i a teljes import i termékből; Q_{ij} a teljes import i termékből j célországba; Δ a két periódus közötti változás; 0 és 1 felső indexek a bázis, és a végső évet jelölik; i az exporttermék és j exportcélít írják le.

A növekedési hatás a (4) egyenletben az adott ország exportnövekedésének azt a részét méri, amely a referenciapiac általános növekedéséből fakad. A piaci hatás azt fejezi ki, hogy a célországok piacának milyen hatása van a vizsgált ország exportjára. A termékhatás azt mutatja, hogy a vizsgált ország exportja azokra a termékekre koncentrálódik, amelyek a referenciapiac átlagához képest magasabb vagy alacsonyabb mértékkel növekednek. A strukturális interakciós hatás azt jelzi, hogy a termékek aktuális piaci eloszlása hogyan befolyásolja a termékhatás nagyságát. A tiszta reziduális hatás azt méri, hogy a vizsgált ország exportnövekedéséhez mennyivel járul hozzá a versenyképesség általános növekedése. A statikus strukturális reziduális hatás az adott ország exportszerkezetében történt változásoknak az exportteljesítményre gyakorolt hatását mutatja. A tiszta másodrendű hatás a referenciapiac keresletének nagyságában történt változások hatását mutatja az adott ország exportjára, feltéve hogy a referenciapiac keresletének a szerkezete változatlan maradt. A dinamikus strukturális reziduális hatás az adott ország piaci részesedése és a referenciapiac szerkezete közti interakciót magyarázza meg.

Empirikus modellek

A *Jepma* [1986] által módosított kétszintű CMS-modellt alkalmazzuk a közép-európai országok és az Európai Unió közötti agrárkereskedelem teljesítményének elemzésére az 1993 és 2000 közötti időszakra. A CMS-elemzést termékcsoportonként végezzük el. A CMS-modell második szintjén módosítottuk a (4) egyenletet, mivel a vizsgálat kontextusában nem létezik termékhatás és strukturális interakciós hatás. Ennek oka, hogy csak egy nagy piacra (EU) koncentrálunk, ezért nem kell más piacokat a modellben aggregálni. Következésképpen a (4) egyenlet egy piac esetére az alábbi formát ölti:

$$(5) \Delta q = s_t^0 \Delta Q_j + \left(s_j^0 \Delta Q_j - s_t^0 Q_j \right) + \Delta s_t Q_j^0$$

növekedési hatás piaci hatás tiszta reziduális hatás

$$\begin{aligned}
& + \left(\Delta S_j Q_j^0 - \Delta S_t Q_j^0 \right) + \left(Q_t^1 / Q_t^0 - 1 \right) \Delta S_j Q_j^0 \\
& \text{statikus strukturális reziduális hatás} \qquad \text{tisztá másodrendű hatás} \\
& + \left[\Delta S_j Q_j - \left(Q_t^1 / Q_t^0 - 1 \right) \Delta S_j Q_j^0 \right] \\
& \text{dinamikus strukturális reziduális hatás,}
\end{aligned}$$

ahol: t alsó index az EU teljes mezőgazdasági kereskedelmét, vagy az egyes országok esetében a teljes agrárkereskedelem részesedését az EU-ban mutatja, j alsó index pedig a termékcsoportot jelzi.

A CMS-modell alkalmazása

Az eredmények bemutatása előtt néhány szót kell szólni az elemzés során használt adatbázisról. Az adatok az OECD adatbázisból származnak SITC-rendszerben. A mezőgazdasági kereskedelmet az Európai Unióban szokásos módon definiáltuk (EC, 1999). Ez azt jelenti, hogy az SITC-kód két számjegyű bontásában 21 termékcsoport tartozik a mezőgazdasági kereskedelemhez. Végezetül megjegyezzük, hogy az Európai Unióra vonatkozó adatok az összehasonlíthatóság kedvéért a tanulmány során végig a jelenlegi 15 tagországra vonatkoznak. Az eredményeket először országonként aggregáltan, majd az egyes országokra termékcsoportonként ismertetjük.

A CMS-modell eredményei összesen

A közép-európai országokban, Szlovénia kivételével, a vizsgált időszakban növekedett – bár különböző mértékben (35 és 558 millió dollár között) – az Európai Unió piacaira irányuló agráréxport. (Lásd az *1. táblázatot*.) A mezőgazdasági export növekedése mögött azonban az egyes államokban eltérő folyamatok mentek végbe. Eredményeinket először a CMS-modell első szintjén ismertetjük.

Lengyelországban és Magyarországon az agráréxport növekedése elsősorban a strukturális hatásnak volt köszönhető. Magyarország esetében a strukturális hatás 34 százalékkal meghaladta a teljes agráréxport növekedését, míg ez az arány Lengyelország esetében csak közel 50 százalékos volt. Ez arra utal, hogy az export hajtóereje ebben a két országban elsősorban az EU importkeresletének a növekedése volt. Magyarországon és Szlovéniában ugyanakkor mind a reziduális hatás, mind a másodrendű hatás negatív volt. Ez azt jelenti, hogy ezen országok általános versenyképessége romlott a versenytársakéhoz képest, továbbá a versenyképességben végbemenő változások és az EU importjában végbemenő folyamatok közötti interakció kedvezőtlenül befolyásolta a két ország EU-ba irányuló mezőgazdasági exportját.

A reziduális hatás volt a meghatározó Csehország, Észtország, Lettország, Litvánia és Szlovákia esetében, amely 62–86 százalékgig járult hozzá ezen országok mezőgazdasági exportjának emelkedéséhez. Ez azt jelenti, hogy az agráréxport teljesítménye elsősorban az egyes országok általános versenyképessége javulásának volt köszönhető, és csak kisebb mértékben az importkereslet általános növekedésének, illetve az importkereslet és a versenyképesség közötti interakciónak. Érdemes megjegyezni, hogy ezekben az országokban mindegyik hatás előjele pozitív volt.

Eredmények a CMS-modell első szintjén, országonként
(Millió USA dollárban)

		Strukturális hatás	Reziduális hatás	Másodrendű hatás	Változás az exportban
Csehország	Millió dollár	71,0	151,4	23,1	245,5
	Százalék	28,9	61,7	9,4	100,0
Észtország	Millió dollár	13,4	261,4	54,2	329,0
	Százalék	4,1	79,5	16,5	100,0
Lettország	Millió dollár	17,9	440,9	99,0	557,7
	Százalék	3,2	79,0	17,8	100,0
Litvánia	Millió dollár	10,5	155,1	14,9	180,5
	Százalék	5,8	86,0	8,2	100,0
Magyarország	Millió dollár	46,5	-6,4	-5,4	34,7
	Százalék	134,0	-18,4	-15,6	100,0
Lengyelország	Millió dollár	135,5	127,1	10,5	273,1
	Százalék	49,6	46,5	3,8	100,0
Szlovákia	Millió dollár	13,1	64,6	11,3	89,0
	Százalék	14,7	72,6	12,7	100,0
Szlovénia	Millió dollár	19,3	-34,0	-1,9	-16,7
	Százalék	115,9	-204,3	-11,7	100,0

Forrás: A szerző számításai SITC-rendszerben, két számjegyű bontásban.

Eredményeinket némileg árnyalják a CMS-modell második szintjén elvégzett számítások. (Lásd a 2. táblázatot.) A strukturális hatás mindkét összetevője (növekedési és piaci hatás) pozitív volt mindegyik államban, kivéve Magyarországot. Hazánk esetében láthatjuk, hogy a pozitív strukturális hatás elsősorban a növekedési hatásnak volt köszönhető. Százalékos arányban kifejezve azt mondhatjuk, hogy a növekedési hatás több mint 300 százalékkal járult hozzá az EU-ba irányuló magyar agrárexport növekedéséhez. A jelentős mértékű negatív piaci hatás (172 százalék) arra utal, hogy hazai mezőgazdasági export nem a gyorsan növekvő keresletű piacokra koncentrált.

A reziduális hatás mindkét komponensének negatív az előjele Szlovéniában. A többi közép-európai államban a tiszta reziduális hatás előjele pozitív, míg a statikus strukturális reziduális hatása negatív, a kivétel ismét Magyarország, ahol ezzel ellentétes előjelű hatásokat figyelhetünk meg. A negatív tiszta reziduális hatás azt jelenti, hogy Magyarország általános versenyképessége erőteljesen romlott, amely negatívan (-189 százalékkal) befolyásolta az EU-ba irányuló hazai agrárexport teljesítményét. A statikus reziduális hatás viszont pozitív és hasonlóan nagy (171 százalék). Ez arra utal, hogy Magyarország képes volt növelni versenyképességét meghatározott termékek és piacok esetében.

Eredmények a CMS-modell második szintjén, országonként
(Millió dollár)

		Növekedési hatás	Piaci hatás	Tiszta reziduális hatás	Statikus strukturális reziduális hatás	Tiszta másodrendű hatás	Dinamikus strukturális reziduális hatás	Változás az exportban
Csehország	Millió dollár	52,5	18,5	177,1	-25,7	45,8	-22,7	245,5
	Százalék	21,4	7,5	72,1	-10,5	18,6	-9,2	100,0
Észtország	Millió dollár	6,7	6,6	295,7	-34,3	1029,9	-975,7	329,0
	Százalék	2,0	2,0	89,9	-10,4	313,1	-296,6	100,0
Lettország	Millió dollár	9,2	8,6	503,4	-62,5	2156,7	-2057,7	557,7
	Százalék	1,7	1,5	90,3	-11,2	386,7	-368,9	100,0
Litvánia	Millió dollár	8,3	2,1	158,0	-2,8	263,5	-248,6	180,5
	Százalék	4,6	1,2	87,5	-1,6	146,0	-137,7	100,0
Magyarország	Millió dollár	106,2	-59,7	-65,6	59,2	0,4	-5,8	34,7
	Százalék	306,2	-172,2	-189,2	170,8	1,0	-16,6	100,0
Lengyelország	Millió dollár	121,6	13,9	139,0	-11,9	13,0	-2,6	273,1
	Százalék	44,5	5,1	50,9	-4,4	4,8	-0,9	100,0
Szlovákia	Millió dollár	11,4	1,7	71,2	-6,6	36,1	-24,8	89,0
	Százalék	12,9	1,9	80,0	-7,4	40,5	-27,8	100,0
Szlovénia	Millió dollár	15,6	3,7	-29,6	-4,4	5,8	-7,7	-16,7
	Százalék	93,6	22,3	-177,7	-26,6	34,8	-46,5	100,0

Forrás: A szerző számításai SITC-rendszerben, két számjegyű bontásban.

A másodrendű hatás összetevői közül a tiszta másodrendű hatás előjele pozitív, míg a dinamikus strukturális reziduális hatása negatív volt az összes vizsgált országban. Ez azt jelenti, hogy az EU importkeresletének növekedése ösztönzőleg hatott a közép-európai országok agrárexportjára, változatlan szerkezetű importkeresletet feltételezve. Ugyanakkor az egyes országok piaci részesedése és az EU importkeresletének szerkezete közötti interakció hátrányosan befolyásolta a vizsgált országok mezőgazdasági exportját. A másodrendű hatásoknak elsősorban a balti államokban volt kiemelkedő szerepe az agrárexport alakulásában.

A CMS-modell eredményei országonként

A 3–10. táblázatok mutatják a CMS-hatásokat a modell második szintjén minden egyes országra és termékcsoportonként. A 3. táblázat szerint Csehországban a növekedési hatás pozitív a termékcsoportok többségében, kivéve az élő állatokat, a húskészítményeket, a gabonaféléket, az állati takarmányt, az olajos magvakat, a textilrostot és az állati olajat és zsírt. A növekedési és a piaci hatás egyaránt pozitív az italoknál, a nyersbőr és kikészítetlen szőrme, a nyersgumi, a fa és parafa, valamint a feldolgozott állati és növényi zsírok esetében.

A tiszta reziduális hatás pozitív volt minden termékcsoport esetében, ami a cseh mezőgazdasági export általános versenyképességének javulását jelzi. A statikus struktú-

rális reziduális hatás viszont a termékcsoportok több mint a felében negatív volt. Három termékcsoportban a pozitív tiszta reziduális hatás ellensúlyozta a negatív strukturális reziduális hatást (tejtermékek, gabonafélék és egyéb készítmények).

3. táblázat

A CMS-eredmények második szinten Csehországban
(Ezer dollár)

	Növekedési hatás	Piaci hatás	Tiszta reziduális hatás	Statikus strukturális- reziduális hatás	Tiszta másodrendű hatás	Dinamikus strukturális reziduális hatás
00 Élő állat	-543	-1 243	3 911	-28 126	-7 321	8 339
01 Hús és húskészítmény	-2 873	1 666	18 077	-23 980	-1 785	2 069
02 Tejtermék, tojás	184	-55	14 439	-6 197	2 492	-2 460
03 Hal, rák, puhatestű állat	11 547	-7 710	13 147	-14 625	-447	54
04 Gabona, gabonakészítmény	-1 524	1 013	12 414	-10 790	491	-551
05 Zöldségféle és gyümölcs	8 608	-2 443	30 236	-57 092	-8 120	5 808
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	1 061	-530	4 209	11 175	4 651	-3 478
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	5 797	-4 961	10 124	2 204	3 727	-1 593
08 Állati takarmány	-3 137	-64	9 839	-15 771	-1 793	2 365
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	2 062	-1 372	5 788	-5 510	84	-54
11 Ital	10 974	280	10 535	22 302	9 928	414
12 Dohány és dohányáru	3 611	-3 563	5 838	-6 041	-61	23
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	843	1 066	1 950	3 810	1 741	-988
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	-168	56	4 935	80 228	25 748	-26 622
23 Nyersgumi	2 327	2 180	2 757	3 587	1 918	-299
24 Fa és parafa	7 468	35 789	10 090	36 585	14 111	-3 667
26 Textilrost és hulladéakai	-13	-7	6 106	5 659	3 557	-3 564
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag	4 054	-1 190	7 414	-11 526	-1 243	563
41 Állati olaj és zsír	-584	367	621	-1 077	-138	267
42 Növényi olaj és zsír	2 345	-1 410	3 637	-8 319	-1 415	503
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	489	620	994	-2 181	-359	182
Összesen	52 528	18 490	177 061	-25 685	45 766	-22 690

Forrás: A szerző számításai SITC-rendszerben, két számjegyű bontásban.

A tiszta másodrendű és a dinamikus strukturális reziduális hatás a termékcsoportok közel felében pozitív volt. A pozitív tiszta másodrendű hatás ellensúlyozta a negatív dinamikus strukturális hatást nyolc termék esetében, míg három terméknél a negatív tiszta másodrendű hatás ellensúlyozta a pozitív dinamikus strukturális hatást (élő állat, húskészítmény és állati takarmány). Mindkét hatás csak az italoknál volt pozitív. Ez arra utal, hogy a termékcsoportok jelentős része nem volt képes növelni piaci részesedését az EU-ban, amikor annak kereslete emelkedett.

A 4. táblázatból láthatjuk, hogy Észtorszában a növekedési hatás pozitív a termékcsoportok nagyobb részében, kivéve az élő állatokat, a húskészítményeket, a gabonaféléket, az állati takarmányt, az olajos magvakat, a textilrostot és az állati olajat és zsírt. A növekedési és a piaci hatás is pozitív a halaknál, a nyersbőr és kikészítetlen szőrmenél, a fa és parafánál.

A tiszta reziduális hatás pozitív volt minden termékcsoport esetében, ami az általános versenyképesség növekedését mutatja az észt mezőgazdasági exportban. A statikus strukturális reziduális hatás viszont minden termékcsoportban negatív volt, kivéve a fa és parafát. A termékcsoportban többségében a pozitív tiszta reziduális hatás ellensúlyozta a negatív strukturális reziduális hatást.

4. táblázat

A CMS-eredmények második szinten Észtorszában
(Ezer dollár)

	Növekedési hatás	Piaci hatás	Tiszta reziduális hatás	Statikus strukturális reziduális hatás	Tiszta másodrendű hatás	Dinamikus strukturális reziduális hatás
00 Élő állat	-70	58	6 531	-6 622	-359	362
01 Hús és húskészítmény	-368	351	30 189	-30 342	-601	608
02 Tejtermék, tojás	24	-9	24 114	-771	91 964	-91 874
03 Hal, rák, puhatestű állat	1 480	1 907	21 956	-11 217	42 307	-39 455
04 Gabona, gabonakészítmény	-195	178	20 733	-20 474	1 018	-1 028
05 Zöldségféle és gyümölcs	1 103	-595	50 496	-52 924	-9 564	9 355
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	136	-127	7 029	-6 352	2 666	-2 615
07 Kávész, tea, kakaó, fűszer	743	-706	16 908	-16 281	2 470	-2 362
08 Állati takarmány	-402	115	16 432	-17 536	-4 350	4 457
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	264	-261	9 666	-8 830	3 294	-3 204
11 Ital	1 407	-1 361	17 595	-16 693	3 554	-3 270
12 Dohány és dohányáru	463	-444	9 750	-9 730	80	-76
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	108	867	3 256	-5 088	-7 218	6 979
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	-21	21	8 242	-7 617	2 459	-2 465
23 Nyersgumi	298	-284	4 604	-4 652	-189	177
24 Fa és parafa	957	7 606	16 851	210 677	896 377	-845 465
26 Textilrost és hulladékai	-2	1	10 197	-8 989	4 760	-4 761
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag	520	-334	12 382	-11 961	1 659	-1 589
41 Állati olaj és zsír	-75	10	1 037	-1 243	-810	868
42 Növényi olaj és zsír	301	-295	6 074	-6 081	-27	26
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	63	-62	1 660	-1 561	390	-375
Összesen	6732	6635	295 701	-34 287	1 029 881	-975 707

Forrás: A szerző számításai SITC-rendszerben, két számjegyű bontásban.

A tiszta másodrendű és a dinamikus strukturális reziduális hatás minden termékcsoportokban ellentétes előjelű volt. A pozitív tiszta másodrendű hatás ellensúlyozta a ne-

gatív dinamikus strukturális hatást tíz termék esetében, míg négy termékcsoporthal a pozitív dinamikus strukturális hatás ellensúlyozta a negatív tiszta másodrendű hatást (élő állat, húskészítmény, állati takarmány, valamint állati olaj és zsír).

Az 5. táblázat tanúsága szerint Lengyelországban a növekedési hatás pozitív a termékcsoporthal többségében, kivéve az élő állatokat, a húskészítményeket, a gabonaféléket, az állati takarmányt, az olajos magvakat, a textilrostot és az állati olajat és zsírt. Mind a növekedési, mind a piaci hatás pozitív volt a halaknál, a zöldség és gyümölcsnél, a nyersbőr és kikészítetlen szőrmenél, a fa és parafánál, az állati és növényi eredetű nyersanyagoknál, illetve a feldolgozott állati és növényi zsíroknál.

5. táblázat

A CMS-eredmények második szinten Lengyelországban
(Ezer dollár)

	Növekedési hatás	Piaci hatás	Tiszta reziduális hatás	Statikus strukturális reziduális hatás	Tiszta másodrendű hatás	Dinamikus strukturális reziduális hatás
00 Élő állat	-1 258	-6 700	3 070	-85 552	-8 455	11 921
01 Hús és húskészítmény	-6 653	-304	14 189	10 554	2 536	-3 725
02 Tejtermék, tojás	426	-356	11 334	4 857	1 660	-1 597
03 Hal, rák, puhatestű állat	26 734	14 654	10 319	-31 542	-2 175	-3 460
04 Gabona, gabonakészítmény	-3 528	3 421	9 745	2 296	1 234	-1 681
05 Zöldségféle és gyümölcs	19 928	14 094	23 733	93 300	11 996	-1 923
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	2 457	-31	3 304	-3 731	-44	11
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	13 421	-12 761	7 947	36 203	4 526	3 118
08 Állati takarmány	-7 262	5 012	7 723	13 611	2 187	-4 243
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	4 774	-4 557	4 543	998	568	29
11 Ital	25 407	-23 119	8 270	1 497	1 001	2 075
12 Dohány és dohányáru	8 360	-7 806	4 583	-4 597	-1	-1
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	1 952	559	1 530	-2 125	-61	-17
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	-388	327	3 874	-3 110	78	-86
23 Nyersgumi	5 388	-1 450	2 164	10 911	1 340	1 997
24 Fa és parafa	17 290	35 674	7 920	-53 010	-4 622	-5 468
26 Textilrost és hulladékai	-29	16	4 793	4 591	962	-968
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag	9 386	857	5 820	8 718	1 490	913
41 Állati olaj és zsír	-1 353	581	487	-3 163	-274	1 035
42 Növényi olaj és zsír	5 428	-4 904	2 855	-4 268	-145	-131
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	1 131	668	780	-8 325	-773	-348
Összesen	121 612	13 871	138 982	-11 884	13 028	-2 550

Forrás: A szerző számításai SITC-rendszerben, két számjegyű bontásban.

A tiszta reziduális hatás pozitív volt minden termékcsoporthal esetében, ami arra utal, hogy a lengyel mezőgazdasági export általános versenyképessége javult. A statikus

strukturális reziduális hatás a termékcsoportok kevesebb mint a felében volt negatív. Továbbá tizenegy termékcsoportban mindkét hatás pozitív volt.

A tiszta másodrendű hatás a termékcsoportok nagyobbik részében, míg a dinamikus strukturális reziduális hatás a termékcsoportok kevesebb mint felében pozitív volt. Az ellentétes előjelű hatások pozitíven ellensúlyozták egymást az élő állatok, a gabonafélék, a zöldség és gyümölcs és az állati olaj és zsír esetében. Mindkét hatás pozitív volt a kávénál, az egyéb termékeknél, az italoknál, a nyersguminál és az állati és növényi eredetű nyersanyagoknál.

6. táblázat

A CMS-eredmények második szinten Lettországbán
(Ezer dollár)

	Növekedési hatás	Piaci hatás	Tiszta reziduális hatás	Statikus strukturális reziduális hatás	Tiszta másodrendű hatás	Dinamikus strukturális reziduális hatás
00 Élő állat	-95	71	11 118	-11 504	-1 892	1 908
01 Hús és húskészítmény	-505	458	51 391	-52 165	-3 789	3 826
02 Tejtermék, tojás	32	-21	41 049	-33 820	35 362	-35 334
03 Hal, rák, puhatestű állat	2 029	-777	37 375	-34 029	16 368	-15 480
04 Gabona, gabonakészítmény	-268	267	35 293	-34 881	2 014	-2 029
05 Zöldségféle és gyümölcs	1 512	-986	85 959	-90 425	-21 851	21 466
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	186	-136	11 965	-11 393	2 800	-2 756
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	1 018	-1 007	28 782	-28 218	2 761	-2 663
08 Állati takarmány	-551	182	27 972	-29 896	-9 410	9 595
09 Egyéb, táplálkozási alkalmas termék és készítmény	362	-359	16 455	-16 412	208	-204
11 Ital	1 928	-1 826	29 951	-28 144	8 839	-8 270
12 Dohány és dohányáru	634	-634	16 598	-16 365	1 140	-1 097
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	148	1 180	5 543	-10 170	-22 636	22 031
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	-29	27	14 029	-13 569	2 250	-2 255
23 Nyersgumi	409	-406	7 838	-7 844	-30	28
24 Fa és parafa	1 312	13 524	28 685	409 920	2 145 708	-2 047 564
26 Textilrost és hulladéakai	-2	0	17 358	-17 090	1 312	-1 313
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag	712	-483	21 078	-21 439	-1 766	1 707
41 Állati olaj és zsír	-103	66	1 765	-1 889	-605	640
42 Növényi olaj és zsír	412	-412	10 340	-10 340	0	0
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	86	-83	2 825	-2 842	-82	79
Összesen	9 229	8 644	503 368	-62 516	2 156 704	-2 057 684

Forrás: A szerző számításai SITC-rendszerben, két számjegyű bontásban.

Az 6. táblázat tanúsága szerint Lettországbán a növekedési hatás pozitív a termékcsoportok többségében, kivéve az élő állatokat, a húskészítményeket, a gabonaféléket, az állati takarmányt, az olajos magvakat, a textilrostot és az állati olajat és zsírt. Két termékcsoportban volt a növekedési és a piaci hatás is pozitív: a nyersbőr és kikészítetlen szőrmenél, illetve a fa és parafánál.

A tiszta reziduális hatás minden termékcsoportban pozitív volt, ami azt jelenti, hogy a lett agrárexport általános versenyképessége javult. A statikus strukturális reziduális hatás minden termékcsoportban negatív volt, kivéve fa és parafát. Továbbá tizenegy

termékcsoportban mindkét hatás pozitív volt. A termékcsoportok mintegy felében a pozitív tiszta reziduális hatás meghaladta a negatív statikus reziduális hatást.

A tiszta másodrendű hatás a termékcsoportok kisebbik felében, míg a dinamikus strukturális reziduális hatás a termékcsoportok több mint felében pozitív volt. Az ellentétes előjelű hatások pozitívan ellensúlyozták egymást a termékcsoportok többségében.

7. táblázat

A CMS-eredmények második szinten Litvániában
(Ezer dollár)

	Növekedési hatás	Piaci hatás	Tiszta reziduális hatás	Statikus strukturális reziduális hatás	Tiszta másodrendű hatás	Dinamikus strukturális reziduális hatás
00 Élő állat	-86	52	3 489	2 029	9 372	-9 604
01 Hús és húskészítmény	-456	330	16 128	-17 921	-3 046	3 132
02 Tejtermék, tojás	29	29	12 882	-8 508	7 428	-7 411
03 Hal, rák, puhatestű állat	1 834	145	11 729	-3 522	13 939	-11 760
04 Gabona, gabonakészítmény	-242	242	11 076	-10 907	286	-293
05 Zöldségféle és gyümölcs	1 367	894	26 976	-36 895	-16 847	15 993
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	169	-120	3 755	-834	4 960	-4 738
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	921	-846	9 032	-9 074	-71	64
08 Állati takarmány	-498	327	8 778	43 213	88 303	-93 314
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	328	-321	5 164	-5 063	171	-160
11 Ital	1 743	-1 635	9 399	-9 615	-367	299
12 Dohány és dohányáru	573	-573	5 209	-5 127	139	-124
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	134	1 541	1 740	-2 884	-1 944	1 794
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	-27	13	4 403	873	8 960	-9 014
23 Nyersgumi	370	-337	2 460	-2 552	-157	133
24 Fa és parafa	1 186	3 159	9 002	74 522	141 861	-123 171
26 Textilrost és hulladéakai	-2	1	5 447	802	10 613	-10 617
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag	644	-384	6 615	-6 527	150	-135
41 Állati olaj és zsír	-93	36	554	-735	-307	358
42 Növényi olaj és zsír	372	-352	3 245	-3 240	9	-8
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	78	-78	887	-870	28	-25
Összesen	8 342	2 123	157 968	-2 836	263 481	-248 600

Forrás: A szerző számításai SITC-rendszerben, két számjegyű bontásban.

Litvániában a növekedési hatás pozitív a termékcsoportok többségében, kivéve az élő állatokat, a húskészítményeket, a gabonaféléket, az állati takarmányt, az olajos magvakat, a textilrostot és az állati olajat és zsírt (lásd a 7. táblázatot). A növekedési és a piaci hatás egyaránt pozitív a tejtermékek, a halak, a zöldség és gyümölcs, illetve a fa és parafa esetében.

A tiszta reziduális hatás pozitív volt minden termékcsoport esetében, ami a litván mezőgazdasági export általános versenyképességének a javulását mutatja. A statikus strukturális reziduális hatás viszont csak öt termékcsoportban volt pozitív (élő állat, állati takarmány, olajos magvak, textilrost és fa és parafa). Továbbá kilenc termékcsoportban a pozitív tiszta reziduális hatás meghaladta a strukturális reziduális hatás negatív

befolyását: ezek a tejtermékek, a halak, a gabonafélék, a cukor, az egyéb készítmények, a dohány, az állati és növényi eredetű nyersanyag, a növényi olaj és zsír, valamint a feldolgozott állati és növényi olaj és zsír.

8. táblázat

A CMS-eredmények második szinten Magyarországon
(Ezer dollár)

	Növekedési hatás	Piaci hatás	Tiszta reziduális hatás	Statikus strukturális reziduális hatás	Tiszta másodrendű hatás	Dinamikus strukturális reziduális hatás
00 Élő állat	-1 099	-2 610	-1 449	-22 109	1 306	-316
01 Hús és húskészítmény	-5 808	-13 545	-6 699	-15 663	1 240	-165
02 Tejtermék, tojás	372	-330	-5 351	7 032	-93	100
03 Hal, rák, puhatestű állat	23 341	-22 305	-4 872	3 723	64	-369
04 Gabona, gabonakészítmény	-3 080	1 526	-4 601	55 401	-2 816	931
05 Zöldségféle és gyümölcs	17 399	1 577	-11 205	-7 463	1 035	-2 641
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	2 145	-825	-1 560	2 929	-76	180
07 Kávésző, tea, kakaó, fűszer	11 718	-7 761	-3 752	-2 382	340	-1 402
08 Állati takarmány	-6 340	3 906	-3 646	23 953	-1 126	-832
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	4 168	-3 058	-2 145	-2 343	249	-732
11 Ital	22 183	-10 826	-3 904	7 465	-197	1 319
12 Dohány és dohányáru	7 299	-6 585	-2 164	-179	130	-568
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	1 704	-254	-723	-2 508	179	-601
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	-339	-530	-1 829	13 707	-658	536
23 Nyersgumi	4 704	-4 515	-1 022	583	24	-136
24 Fa és parafa	15 095	7 381	-3 739	16 231	-692	3 488
26 Textilrost és hulladéakai	-26	20	-2 263	6 688	-245	243
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag	8 194	3 566	-2 748	-18 211	1 162	-4 626
41 Állati olaj és zsír	-1 181	-1 283	-230	-4 137	242	1 000
42 Növényi olaj és zsír	4 739	-2 981	-1 348	-1 006	130	-589
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	988	-281	-368	-2 474	158	-580
Összesen	106 176	-59 714	-65 616	59 236	354	-5 761

Forrás: A szerző számításai SITC-rendszerben, két számjegyű bontásban.

A tiszta másodrendű hatás a termékcsoportok kisebbik részében, míg a dinamikus strukturális reziduális hatás a termékcsoportok nagyobbik felében volt pozitív. Az ellen-
tettes előjelű hatások pozitívan ellensúlyozták egymást tizenegy termékcsoportban.

A 8. táblázat szerint Magyarországon a növekedési hatás pozitív a termékcsoportok többségében, kivéve az élő állatokat, a húskészítményeket, a gabonaféléket, az állati takarmányt, az olajos magvakat, a textilrostot és az állati olajat és zsírt. A növekedési és a piaci hatás pozitív a zöldség és gyümölcs, a fa és parafa, valamint az állati és növényi eredetű nyersanyagok esetében. A növekedési hatás relatíve nagy és pozitív volt a halaknál, a gabonaféléknél, a kávénál, az egyéb készítményeknél, az italoknál, a dohány-
nál, a nyersguminál, továbbá a növényi olajnál és zsírnál. Ez arra utal, hogy a növekedési hatás ezekben a termékcsoportokban jelentős volt, viszont ezek inkább a lassan növekvő piacok közé tartoznak.

A CMS-eredmények második szinten Szlovákiában
(Ezer dollár)

	Növekedési hatás	Piaci hatás	Tiszta reziduális hatás	Statikus strukturális reziduális hatás	Tiszta másodrendű hatás	Dinamikus strukturális reziduális hatás
00 Élő állat	-118	-778	1 572	-10 918	-5 215	5 608
01 Hús és húskészítmény	-626	161	7 268	-15 629	-4 666	5 067
02 Tejtermék, tojás	40	-11	5 805	1 654	4 162	-4 134
03 Hal, rák, puhatestű állat	2 515	-2 272	5 285	-5 580	-164	86
04 Gabona, gabonakészítmény	-332	278	4 991	-2 164	1 578	-1 683
05 Zöldségféle és gyümölcs	1 875	-962	12 156	-17 189	-2 808	2 375
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	231	-65	1 692	27	959	-828
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	1 263	-1 193	4 070	-2 549	849	-585
08 Állati takarmány	-683	289	3 956	8 120	6 738	-7 902
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	449	-436	2 327	-1 982	193	-155
11 Ital	2 391	-2 156	4 236	-14	2 356	-1 026
12 Dohány és dohányáru	787	-783	2 347	-1 293	588	-391
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	184	376	784	-170	342	-262
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	-37	21	1 984	8 134	5 646	-5 750
23 Nyersgumi	507	-335	1 108	-10	613	-332
24 Fa és parafa	1 627	10 468	4 057	40 905	25 089	-15 028
26 Textilrost és hulladéakai	-3	0	2 455	-1 971	270	-270
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag	883	-589	2 981	-3 382	-224	158
41 Állati olaj és zsír	-127	65	250	-433	-103	155
42 Növényi olaj és zsír	511	-501	1 462	-1 050	230	-150
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	106	95	400	-1 078	-379	278
Összesen	11 442	1 674	71 186	-6 573	36 054	-24 771

Forrás: A szerző számításai SITC-rendszerben, két számjegyű bontásban.

A tiszta reziduális hatás negatív volt minden termékcsoport esetében, ami a magyar agrárexport általános versenyképességének a csökkenését jelzi. A statikus strukturális reziduális hatás viszont a termékcsoportok közel a felében pozitív volt. Sőt, kilenc termékcsoportban a pozitív strukturális reziduális hatás teljesen ellensúlyozta a tiszta reziduális hatás negatív befolyását, ilyenek a tejtermékek, a gabonafélék, a cukor, az állati takarmány, az italok, az olajos magvak, a fa és parafa és a textilrost.

A tiszta másodrendű és a dinamikus strukturális reziduális hatás nagysága kicsi, nem haladja meg összesen az ötmillió dollárt. Mindkét hatás csak egy termékcsoportnál volt pozitív: az állati olajok és zsírok esetében. Ez arra utal, hogy a termékcsoportok döntő többsége nem volt képes növelni piaci részesedését az EU-ban, amikor annak kereslete emelkedett.

A 9. táblázat azt mutatja, hogy Szlovákiában a növekedési hatás pozitív a termékcsoportok többségében, kivéve az élő állatokat, a húskészítményeket, a gabonaféléket, az állati takarmányt, az olajos magvakat, a textilrostot és az állati olajat és zsírt. Három termékcsoportban a növekedési és a piaci hatás is pozitív: a nyersbőr és kikészítetlen szőrme, a fa és parafa, valamint a feldolgozott állati és növényi olaj és zsír esetében.

A CMS-eredmények második szinten Szlovéniában
(Ezer dollár)

	Növekedési hatás	Piaci hatás	Tiszta reziduális hatás	Statikus strukturális reziduális hatás	Tiszta másodrendű hatás	Dinamikus strukturális reziduális hatás
00 Élő állat	-161	-21	-654	-2 541	544	-410
01 Hús és húskészítmény	-854	-656	-3 024	-10 705	2 337	-1 677
02 Tejtermék, tojás	55	-32	-2 415	1 478	160	-163
03 Hal, rák, puhatestű állat	3 430	-2 330	-2 199	-298	425	-1 088
04 Gabona, gabonakészítmény	-453	417	-2 076	3 326	-213	166
05 Zöldségféle és gyümölcs	2 557	-76	-5 057	-12 703	3 023	-4 552
06 Cukor, cukorkészítmény, méz	315	93	-704	-666	233	-338
07 Kávé, tea, kakaó, fűszer	1 722	-1 282	-1 693	228	250	-503
08 Állati takarmány	-932	532	-1 646	5 536	-662	287
09 Egyéb, táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	613	-504	-968	566	68	-112
11 Ital	3 260	-1 446	-1 762	1 527	40	-114
12 Dohány és dohányáru	1 073	-688	-977	-1 049	345	-723
21 Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	250	1 150	-326	10 012	-1 649	2 915
22 Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	-50	49	-825	1 186	-61	58
23 Nyersgumi	691	-450	-461	-300	130	-324
24 Fa és parafa	2 218	10 488	-1 688	-178	318	-735
26 Textilrost és hulladéakai	-4	2	-1 021	1 101	-14	14
29 Állati és növényi eredetű nyersanyag	1 204	-538	-1 240	-807	348	-687
41 Állati olaj és zsír	-174	-301	-104	-1 238	228	153
42 Növényi olaj és zsír	697	-632	-608	335	46	-100
43 Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	145	-53	-166	761	-101	190
Összesen	15 604	3 722	-29 616	-4 430	5 796	-7 743

Forrás: A szerző számításai SITC-rendszerben, két számjegyű bontásban.

A tiszta reziduális hatás pozitív volt minden termékcsoportban, ami azt sugallja, hogy a szlovák mezőgazdasági export általános versenyképessége javult. A statikus strukturális reziduális hatás viszont csak öt termékcsoportban volt pozitív (tejtermékek, cukor, állati takarmány, olajos magvak, illetve fa és parafa). Továbbá kilenc termékcsoportban a pozitív tiszta reziduális hatás ellensúlyozta a strukturális reziduális hatás negatív befolyását: ezek a gabonafélék, a kávé, egyéb készítmények, az ital, a dohány, a nyersbőr, a nyersgumi, a textilrost és a növényi olaj és zsír.

A tiszta másodrendű hatás a termékcsoportok nagyobbik felében, míg a dinamikus strukturális reziduális hatás a termékcsoportok kisebbik részében volt pozitív. Az ellenértés előjelű hatások csak hat termékcsoportban nem ellensúlyozták pozitívan egymást: a halak, a gabonafélék, az állati takarmány, az olajos magvak, az állati és növényi eredetű nyersanyag, valamint a feldolgozott állati és növényi olaj és zsír esetében.

A 10. táblázat szerint Szlovéniában a növekedési hatás pozitív a termékcsoportok többségében, kivéve az élő állatokat, a húskészítményeket, a gabonaféléket, az állati takarmányt, az olajos magvakat, a textilrostot és az állati olajat és zsírt. Három termék-

csoportban a növekedési és a piaci hatás egyaránt pozitív: ezek a cukor, a nyersbőr és kikészítetlen szőrme, valamint a fá és parafa.

A tiszta reziduális hatás negatív volt minden termékcsoport esetében, ami a szlovén agrárexport általános versenyképességének a csökkenését jelzi. A statikus strukturális reziduális hatás viszont a termékcsoportok több mint felében pozitív volt. Továbbá öt termékcsoportban a pozitív strukturális reziduális hatás teljesen ellensúlyozta a tiszta reziduális hatás negatív befolyását: ezek a gabonafélék, az állati takarmány, a nyersbőr és kikészítetlen szőrme, a textilrost és a feldolgozott állati és növényi olaj és zsír.

A tiszta másodrendű hatás a termékcsoportok nagyobbik felében, míg a dinamikus strukturális reziduális hatás a termékcsoportok kisebbik részében volt pozitív. Az állati olajok és zsíroknál mindkét hatás pozitív volt. Az ellentétes előjelű hatások csak négy termékcsoportban ellensúlyozták pozitívan egymást: az élő állat, a húskészítmények, a nyersbőr és kikészítetlen szőrme, valamint a feldolgozott állati és növényi olaj és zsír esetében.

Felhasznált irodalom

- Ahmadi-Esfahani, F. Z. [1995]: Wheat market shares in the presence of Japanese import quotas. *Journal of Policy Modelling*, 17. évf., 3. szám, 315–323. o.
- Ahmadi-Esfahani, F. Z. – Jensen, P. H. [1994]: Impact of the US-EC price war on major wheat exporters' shares of the Chinese market. *Agricultural Economics*, 10. évf., 1. szám, 61–70. o.
- Alias, M. H. – Suleimann, H. [1993]: The Constant Market Share Analysis: An Application to NR Export of Major Producing Countries. *Journal of Natural Rubber Research*, 8. évf., 1. szám, 68–81. o.
- Bowen, H. P. – Pelzman, J. [1985]: US export competitiveness: 1962–77. *Applied Economics*, 16. évf., 3. szám, 461–473. o.
- Chen, K. Z. – Duan, Y. [2000]: Competitiveness of Canadian Agri-Food Exports Against Competitors in Asia: 1980–97. *Journal of International Food and Agribusiness Marketing*, 11, 4. szám, 1–19. o.
- Chen, K. Z., Xu, L. – Duan, Y. [2000]: Ex-Post Competitiveness of China's Export in Agri-Food Products: 1980–96. *Agribusiness*, 16. évf., 4. szám, 281–294. o.
- European Commission [1999]: The Agricultural Situation in the European Community. 1998. Report. European Commission, Brussels.
- Fagerberg, J. – Sollie, G. [1987]: The method of constant market shares analysis reconsidered. *Applied Economics*, 19. évf., 2. szám, 1571–1583. o.
- Fertő Imre [2000]: A magyar agrárkereskedelem az Európai Unióval a társulási szerződés után. *Közgazdasági Szemle*, 47. évf., 7–8. szám, 585–599. o.
- Fertő Imre [2001]: A magyar mezőgazdasági kereskedelem ex-post versenyképessége az Európai Unióban. *Európa Fórum*, XI. évf., 1. szám, 59–74. o.
- Jepma, C. J. [1986]: Extensions and application possibilities of the constant market shares analysis: The case of the developing countries exports. University Press of Groningen, Groningen.
- Ongsritkarul, S. – Hubbard, L. [1996]: The Export Market for Thai Frozen Shrimps in the European Union. *British Food Journal*, 98. évf., 8. szám, 24–28. o.
- Richardson, J. D. [1971a]: Constant-Market-Shares Analysis of Export Growth. *Journal of International Economics*, 1. évf., 2. szám, 227–239. o.
- Richardson, J. D. [1971b]: Some Sensitivity Tests for a Constant-Market-Shares Analysis of Export Growth. *Review of Economics and Statistics*, 53. évf., 3. szám, 300–304. o.
- Rigaux, L. R. [1971]: Market Share Analysis Applied to Canadian Wheat Exports. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 19. évf., 1. szám, 22–34. o.
- Sprott, D. C. [1972]: Market Share Analysis of Australian Wheat Exports Between 1950–51 and 1969–70. The Wheat Situation, Bureau of Agricultural Economics, Canberra, 11–16. o.
- Tyszinski, H. [1951]: World Trade in Manufactured Commodities, 1899–1950. *The Manchester School*, 19. évf., 272–304. o.

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

40 éves a kutatás a KOPINT-DATORG Rt.-ben

A gazdasági reformoktól az EU-csatlakozásig – jubileumi konferencia
(Budapest, 2004. április 8.)

Nekünk Maastricht kell!

Nekünk Maastricht kell! Adta meg a választ Csaba László a *Kopint-Datorg* 40 éves fennállása alkalmából rendezett konferencián a helyes gazdaságpolitika mibenlétéről feltett kérdésre. Abban az előadók kivétel nélkül egyetértettek, hogy a magyar gazdaságpolitika hitelességébe vetett bizalom az elmúlt két-három évben elveszett. Az okok és a kivezető út – azaz a bizalom helyreállítása – tekintetében már eltértek a vélemények. Gyengült a magyar gazdaság versenyképessége, aminek fő oka a fogyasztás- és bérnövekedés. *Kádár Béla megállapította, hogy az egymást követő kormányok a világgazdasági válság idején rossz válaszokat adtak, a fogyasztás ösztönzésével, a költségvetési hiány növelésével próbálták a gazdasági növekedést gyorsítani, következmény a külső és belső egyensúly megbomlása. A hitelesség helyreállítása érdekében a hangsúlyt az egykori külgazdasági miniszter szerint a fejlesztésre kell helyezni.*

Kovács Álmos pénzügyminisztériumi államtitkár hosszabb gazdaságtörténeti periódus áttekintése alapján optimistábban értékelte a fejleményeket. Teret nyert a magánszektor, strukturálisan átalakult a magyar gazdaság, az állami szerepvállalás csökkent. Bár az elmúlt két évben romlott a versenyképesség, a munkaköltségek alapján még mindig jobb, mint tíz évvel ezelőtt. Az államháztartási kiadások 2004-ben az 1993. évi 60 százalékról 44 százalékra, illetve a bevételek 54 százalékról 48 százalékra csökkentek. Tehát az állami szerepvállalás hosszabb távon visszaszorult. A stabilizáció hangsúlyait az előző előadóhoz képest némileg máshová helyezte, a növekvő megtakarításokban, a kisebb költségvetési hiányban, a versenyképesség javításában, a javuló vállalati jövedelmezőségben látja az egyensúly megteremtéséhez vezető utat.

Az államigazgatás egy másik képviselője, *Gaál Gyula* (a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium politikai államtitkára) szintén kedvezőbb színben vázolta az elmúlt évek történéseit. Különösen a feldolgozóiparban végbement javulást minősítette pozitív változásnak. A magyar gazdaság visszatérni látszik az export- és beruházásvezérelt növekedési pályára, ami a versenyképesség javulásának feltétele. Vitába szállt *Kádár Bélával*, aki az adó- és a költségvetésihiány-csökkenést – a gazdasági ésszerűség alapján – egy időben kizártnak tartotta.

A pénzügyi és a monetáris politika oldaláról közelítette a gazdaságpolitika aktuális kérdéseit az MNB elnöke, *Járai Zsigmond*, szemben a korábbi előadókkal fő célként az árstabilitást és az alacsony inflációt jelölte meg, melyek elérését a spekuláció is fenyegeti. Az euró bevezetését éppen a stabilitás, a gazdaságpolitika hitelessége szempontjából tartotta fontosnak. Ez külső kényszert jelentene. Némli derültséget keltett a hallgatóság körében a monetáris politikáért felelős bankelnök megjegyzése, miszerint az euró bevezetésének vannak hátrányai is, nevezetesen az önálló monetáris politika lehetőségének elvesztése. Ami Magyarország esetében talán nem is lenne olyan nagy baj. Mivel, tette hozzá, kis ország esetében ez úgyis korlátozott.

A konferencián több előadás is foglalkozott az unióba való belépés gazdasági és jogi feltételeivel, következményeivel. Fontos kérdés, hogy Magyarország mennyi idő alatt érheti

utól a mai átlagos uniós színvonalat. Az unió kevésbé fejlett országainak tapasztalatai szerint van reálgazdasági konvergencia, de ez igen hosszú folyamat. Az egyedüli kivétel Írország, amely nemcsak felzárkózott az átlaghoz, hanem már meg is haladja azt. Ezzel szemben a nominális – főleg – ár- és bérváltozások nagyok. *Oblath Gábor* számításai szerint Magyarországon is volt 1960–2002 között reálgazdasági konvergencia, kevésbé az árakban, jobban a bérékben. Mindenesetre a kutató véleménye szerint hosszú reálgazdasági felzárkózásra lehet számítani.

De mihez kell felzárkózni, hogyan változik az Európai Unió? Erre próbált választ adni a lisszaboni folyamatot bemutató előadás (*Gács János*). Az előadás címe sokatmondó: „Puha tervezés Európában.” A lisszaboni program fontos közösségi kezdeményezés, ambiciózus stratégia volt az Egyesült Államok utolérésére. Műfaja szerint jelszavak, irányelvek, 2010-ig szóló intézményi reformok gyűjteménye, az érvényesítésre alkalmas eszközök nélkül. Hiszen az egyes tagországok gazdasági stratégiájának meghatározása változatlanul nemzeti kompetencia maradt. Egy kiterjedt mutatószámrendszeren kívül nem sok kényszeríti a tagországokat a végrehajtásra. Mindenesetre a minden év tavaszán értékelt 14 mutató alapján – állapította meg az előadó – a programból nem sok valósult meg.

Csaba László a Stabilitási és Növekedési paktum példáján kicsit kedvezőbben ítélte meg a mutatószámok szerepét. Ahol számszerűsített célokat tűztek ki, ott gyorsabb volt a gazdasági növekedés, a szabály jobb, mint a rögtönzés, hangzott az előadó véleménye. A maastrichti paktum felpuhítását ezért károsnak ítélte. Tartós növekedés csak árstabilitás mellett lehet, szegezte szembe azokkal a vélekedésekkel, amelyek szerint a gyorsabb növekedés ára az infláció.

Az északi utat, a finn példa követését javasolta *Bartha Attila*, aki szerint a csatlakozó országok számára a tagság gyors gazdasági felzárkózást hoz. Ez azonban az egyensúlyi helyzet romlásával, a gazdasági szereplők közötti bizalom gyengülésével, etnikai, szociális és demográfiai feszültségekkel jár.

Az uniós tagsághoz vezető úton jelentkező jogi problémákkal foglalkozott *Sárközi Tamás*. Az alapvető törvényeket tekintve a magyar gazdasági jog és az EU-jog között nincs és nem is volt lényeges eltérés. Az unió nem is lépett fel azzal az igénnyel, hogy a gazdasági jog a tagországokban azonos legyen. Az ún. Big Businessre vonatkozó irányelvekkel közelítette a tagállamok jogrendszerét, a kisvállalatokra pedig egyetlen irányelv sincs. Lényeges különbségek vannak viszont a másodlagos jogban és a jogalkalmazásban. Ez utóbbit tekintve rosszul állunk. Három tipikus hiba fordul elő: 1. Ha olyan jogszabályokat honosítunk meg, amelyekhez hasonló nem létezik az unióban. Példaként az aranyrészvény intézményét említette, amelyet most kell a törvényalkotóknak hatályon kívül helyezni. 2. Ha olyan gazdasági folyamatokat, kapcsolókat is szabályozni kívánunk, amelyekre az unió nem alkot szabályokat. Példaként a csendestársra vonatkozó magyar jogi szabályozást hozta fel. 3. Amikor szolgai módon, a hazai sajátosságokat figyelmen kívül hagyva próbálunk uniós szabályokat átvenni.

A konferenciát az intézet keletkezésének történetére, a reformokra való – nosztalgiának szánt – visszaemlékezés zárta. A visszaemlékezők (*Nyers Rezső, Lányi Kamilla, Szamuely László, Nagy András, Tardos Márton, Köves András, Rába András*) az intézet múltját, a közgazdasági kutatásokban betöltött szerepét és a 60–70–80-as és a 90-es évek gazdasági eseményeit idézték vissza. És úgy tűnik, ez esetben az idő nem szépít mindent. A vita résztvevői, akik mindannyian részt vállaltak a rendszerváltás elméleti előkészítésében, néhányan a gyakorlatban is, egy dologban egyetértettek, a rendszerváltás alapvető kérdéseire adott válaszok helyessége továbbra is vitatható.

Becsky Róbert

Brief Summary of the Articles

Reforms of EU and the Enlargement – Part II.

ANDRÁS INOTAI

This study divided into two parts analyses the traditional and new areas of community policies of the European Union in the context of the coming enlargement. The first part deals with four policy areas, in which substantial progress towards strengthening the community level has been made in the last years or even decades. Despite the latest setback, this package includes the issues of institutional system and decision-making process, definitely the common agricultural policy and the common budget, as well as the new quality of integration achieved by the introduction of the common currency. The second part focuses on those areas of community policy that started to be developed in the recent past or are expected to take concrete forms. In this process, Hungary, as a new member of the EU, will be able to participate fully. In this basket can be mentioned the fulfilment of the Lisbon agenda which includes research and development and competitiveness issues, the future of the Western European model of social market economy, the pressing requirement of creating a common, European level migration policy, and, finally, the chance to establish a common foreign and partly also defence policy for the continent.

Factors determining the inflow of FDI and its promotion in the light of Hungary's accession to the EU

MIKLÓS LOSONCZ

This study analysis the major factors determining the inflow of foreign direct investments in Hungary in a microeconomic approach based on the adjusted net present value formula. This approach is in line with the investment decision making process of foreign companies. Its main conclusion is that in order to bolster the inflow of FDI, particularly into real assets of greenfield investments, the government should focus on incentives related to accelerated depreciation and measures with similar results as those of quick depreciation rather than reducing the corporate profit tax rate. The later may encourage companies to optimize their tax obligations without investing in real assets. With Hungary's accession to the EU, the room of maneuvering of the government has narrowed, the former incentives focusing on tax allowances had to be converted into the schemes applied in the EU based on investment intensity ratios defined differently for the individual regions with various GDP per head. In the future, the main factors attracting the inflow of FDI will most probably include a great number of small steps aimed at systematically and continuously improving the general business climate rather than specific investment incentives based on various allowances.

FDI-attractiveness and MNCs subsidiaries in the catch-up process of Hungary

JUDIT HAMAR

International comparison and empirical analyses of the role of FDI-inflows and multinational subsidiaries (FIEs) in the catch up process of Hungary and some accession countries reveal some common trends and features, but also significant differences by countries and by time. FDI-inflow in each country speeded up restructuring, technological and productivity improvement, but the magnitude and significance of changes depended much on timing the legal, economic, and political conditions of FDI-attractiveness, influenced also by timing the privatisation process. Empirical analyses of the position of local subsidiaries in the network of the global firm stressed the positive effects of FDI in technology and productivity catch up but also the large heterogeneity of firms. Regression analyses proved the complexity of different determinants of competitiveness. The magnitude of productivity improvement (as sample average) was the highest in Hungary, and after Slovenia, the Hungarian managers of the FIEs were the most independent from the parent firm almost in all business functions, but future prospects of expansion (on scope) were expected much less than in the other countries where FDI-penetration is still much less.

Agri-food trade performance of Central-European countries in the EU in the ninties

IMRE FERTŐ

The paper investigates the agri-food trade of Central-European countries in the EU after Association Agreements using Constant Market Share analysis between 1993 and 2000. The all of the Central European countries have increased their agri-food exports to the EU, except Slovenia. Our results suggest that main source of growth in Hungarian agri-food exports has been the rise of agri-food imports in th EU. Hungarian agri-food focused on those markets where demand of the EU has increased below average. But, in other Central European countries the increase of the EU markets has played less important role in the growth of agri-food exports. In these countries the main source of rise in agri-food exports has been the improvement of competitiveness. Detailed analysis shed light on the further insights. Hungary has been able to increase its exports in the case of dairy products, cereals, animal foods, beverages, oil seeds, cork and wood, textiles fibres. However, in these product groups other Central European countries also have increased their exports. The source of growth of exports in these product groups has been the improvements of competitiveness rather than the rise of EU demand for all Central European countries.

Jogi melléklet

A fogyasztóvédelmi jogharmonizáció 10 éve – I. rész

DR. FAZEKAS JUDIT – DR. SÓS GABRIELLA

A magyar fogyasztóvédelmi jog fejlődésének motorja az 1990-es évek közepétől kétségkívül az európai integrációból eredő jogharmonizációs kötelezettség volt. A fogyasztóvédelmi jogszabályok korszerűsítését, illetőleg a fogyasztóvédelmi törvény szükségességének elfogadását kedvezően befolyásolták a magyar integrációs törekvések. Az 1991-ben megkötött Társulási Megállapodás, majd a csatlakozási folyamat, illetőleg az Európai Unió által elfogadott csatlakozási kritériumok meghatározták a csatlakozni szándékozó országok jogrendszerének a közösségi joghoz való közelítését. Ez a jogharmonizációs kötelezettség kiterjedt a fogyasztóvédelmi *acquis communautaire*-re, meghatározva ezzel a fogyasztóvédelmi jog fejlődésének (modernizációjának) irányát.

A csatlakozási folyamat előrehaladásával lényegi változások következtek be mind a fogyasztóvédelmi magánjogi, mind az ún. fogyasztóvédelmi közjogi szabályok körében. A jelen tanulmány célja az elmúlt mintegy 10 éves jogharmonizációs, illetőleg az ezzel párhuzamosan folyó modernizációs folyamat bemutatása. Mielőtt a magyar fogyasztóvédelmi jogban végbement változásokat görcső alá vennénk, szükségesnek tartom a jogharmonizációt meghatározó európai közösségi szabályozás sajátosságainak bemutatását.

1. A fogyasztóvédelmi politika és szabályozás közösségi sajátosságai

Az európai közösségi jogalkotás irányát az 1975-ben elfogadott első fogyasztóvédelmi program óta ötvenként, 1989-től háromévenként kialakított fogyasztóvédelmi programok határozták meg. A jelenleg hatályos program szintén ötéves periódust átfogva a 2002–2006 közötti időszakra fogalmazza meg az Európai Unió fogyasztói politikáját.

Az 1993. november 1-jén hatályba lépett Maastrichti Szerződés új dimenzióba helyezte az Európai Unió fogyasztói politikáját azáltal, hogy 129a cikkben – az Európai Közösség történetében először – kifejezett rendelkezéseket tartalmaz a fogyasztóvédelemről. Maastricht előtt ugyanis a fogyasztóvédelmi jog harmonizálását az egységes belső piac megteremtésének érdekében, s főként azért szorgalmazták, mert a tagállamok eltérő fogyasztóvédelmi szabályai az egységes belső piac torzulásának veszélyével fenyegettek. Ekkor még jogi alapként a Római Szerződés 100. (új számozás szerint 94. cikk), majd – az Egységes Európai Okmány elfogadását követően – a 100a (új 95.) cikkek szolgálták. A Maastrichti Szerződés 129a cikke a fogyasztóvédelmi politikát önálló rangra emelte, lehetővé téve ezzel, hogy a fogyasztóvédelem politikája elszakadhasson az „egységes belső piac” politikájától.

* A tanulmány a *Fogyasztóvédelmi Szemle* 1. évfolyam 1. számában megjelent cikk kibővített változata.

Dr. Fazekas Judit, egyetemi tanár, helyettes államtitkár, Igazságügyi Minisztérium.

Dr. Sós Gabriella doktorandusz, Miskolci Egyetem Európai Jogi és Nemzetközi Magánjogi Tanszék.

Az 1997-ben elfogadott Amszterdami Szerződés tartalmában fenntartotta, illetőleg tovább erősítette a Maastrichti Szerződésben foglalt fogyasztóvédelmi szabályozást (formailag a 129a cikk számozása 153. cikkre változott). Az Amszterdami Szerződés jelentősége, hogy új alapokra helyezte a fogyasztóvédelmi politika és más közösségi politikák kapcsolatát. A fogyasztóvédelmi politika ún. horizontális politikává vált, mivel a szerződés 153. cikk (2) bekezdése kimondja, hogy „a Közösség egyéb politikáinak és tevékenységének meghatározása és végrehívite során tekintetbe veszi a fogyasztóvédelem követelményeit”.

Az Európai Unió fogyasztóvédelmi jogalkotásának meghatározó ismérvei a Maastrichti és Amszterdami Szerződések alapján az alábbiakban foglalhatók össze:

- A fogyasztóvédelem szabályozására az Amszterdami Szerződés után is ún. osztott (párhuzamos) hatáskör illeti meg a Közösséget és a tagállamokat.
- A Közösség fogyasztóvédelmi intézkedései jogharmonizációs célzatúak, melynek elsődleges eszköze az irányelv.
- A fogyasztóvédelmi normákat és intézkedéseket – a szerződés 95. cikkében meghatározott minősített többségi szabályok szerint – a Tanács és a Parlament ún. együtt döntési eljárásban, társ jogalkotói minőségben fogadja el.
- A jogalkotás során a Közösség a *szubszidiaritás* elve alapján gyakorolja hatáskörét, tehát akkor alkot közösségi szinten jogi normát, ha az adott kérdés hatékony szabályozása érdekében szükséges.
- Az osztott jogalkotási hatáskör és a szubszidiaritás következményeként a közösségi *fogyasztóvédelmi jogalkotás fragmentális jellegű, tehát* csak egyes részterületekre terjed ki.
- A fogyasztóvédelmi irányelvek *többségükben anyagi jogi*, illetőleg technikai jellegűek és főszabályként – eltekintve néhány esettől, pl. az 1998-ban elfogadott abbahagyásra kötelezésről szóló irányelv – nem érintenek eljárásjogi kérdéseket. Ezek szabályozása a nemzeti jog hatáskörében marad.
- A fogyasztóvédelmi jogharmonizáció a *minimumharmonizáció elvére épül*. A szerződés 153. cikk (5) bekezdése szerint a közösségi intézkedések „nem akadályozhatnak meg egy tagállamot abban, hogy szigorúbb védelmi intézkedéseket tartson fenn vagy vezessen be. A szigorúbb tagállami intézkedéseknek szerződéssel összeegyeztethetőnek kell lenniük, és a Bizottságot értesíteni kell ezekről az intézkedésekről.”

Az intézményrendszert illetően a Maastrichti Szerződés eredményeként a fogyasztóvédelem irányítására és a fogyasztóvédelemmel kapcsolatos programok, irányelvek kidolgozására 1995-ben a Bizottság keretében önálló főigazgatóságot (DG XXIV) állítottak fel. A jelenleg Fogyasztóvédelmi és Egészségügyi Főigazgatóság – röviden DG SANCO – elnevezés alatt működő főigazgatóság a Közösség közigazgatási rendszerébe tagozódva döntés-előkészítői, jogalkotási és végrehajtási típusú tevékenységet végez. A Bizottság mellett működik az újonnan létrehozott Consumer Committee, valamint a szabványügyi eljárások során jelentős szerepet betöltő ANEC.

A közösségi fogyasztóvédelem fejlődési irányát a 2002–2006 közötti időszakra megfogalmazott fogyasztóvédelmi politikai stratégia határozza meg. A stratégia a fogyasztó bizalmának fokozása érdekében három középtávú célkitűzést fogalmaz meg. Egyrészt szükségesnek látja az egységesen magas színvonalú fogyasztóvédelem kialakítását és biztosítását, másrészt a fogyasztóvédelmi szabályok hatékony végrehajtását, harmadrészt a fogyasztóvédelmi szervezetek fokozott bevonását az EU politikájának kialakításába. A három középtávú cél megvalósítása érdekében számos feladatot határoz

meg a jogalkotás – fogyasztói szerződésekre vonatkozó irányelvek felülvizsgálata, a szükséges módosítások megvalósítása, pénzügyi szerződésekre vonatkozó szabályozás átgondolása, a szolgáltatásokra vonatkozó általános biztonsági szabályok megalkotása stb. – illetve a jogalkalmazás számára is. Ennek érdekében olyan koordinációs mechanizmusokat és eljárásokat kell kidolgozni, amelyek biztosítják a Közösség területén a tagállami intézményrendszerek hatékony együttműködését, egyeztetését és ezzel egyfajta újabb harmonizációját.

További célkitűzésként jelöli meg a hatályos program a fogyasztók szélesebb körű bevonását a Közösség döntéshozatali, illetve végrehajtási eljárásaiba.

2. A magyar fogyasztóvédelmi jog harmonizációja a 90-es évek közepétől napjainkig

2. 1. A jogharmonizáció alapja

A magyar *fogyasztóvédelmi jog modernizációjára alapvető ösztönzést* gyakorolt az Európai Közösséggel 1991-ben megkötött és az 1994. évi I. törvénnyel kihirdetett *Társulási Megállapodás*,¹ amely Magyarország számára jogharmonizációs kötelezettséget írt elő. Az Európai Megállapodás 67. és 68. cikkei foglalták össze a jogközelítésre vonatkozó legfontosabb rendelkezéseket. A 67. cikk kimondta, hogy a jogharmonizációt a lehető legteljesebb mértékben kell teljesíteni.

A 68. cikk a jogharmonizációs területek között felsorolta a termékfelelősségi és fogyasztóvédelmi szabályok közelítésének kötelezettségét is.

Az Európai Megállapodás mellett a jogharmonizációs kötelezettség teljesítésének legfontosabb ún. „segédkönyve” a csatlakozásra való felkészülést orientáló ún. *Cannes-i Fehér Könyv*,² melyet az Európai Tanács 1995 júniusában fogadott el. Bár a jogharmonizációs kötelezettség jogi alapját továbbra is az Európai Megállapodás 67–69. cikkei képezték, a jogközelítés végrehajtásához szükséges útmutató szerepét a Fehér Könyv töltötte be. A Fehér Könyv 23. fejezete foglalta össze a fogyasztóvédelmi jogharmonizáció követelményeit. A jogközelítést két szakaszra bontva 13 fogyasztóvédelmi irányelv tanpozícióját írta elő. *Az első lépcsőben harmonizálandó* csoportba tartoznak az általános termékbiztonságról, a játékok biztonságáról, a textilnevezésekről és a kozmetikumokról, a fogyasztói szerződések tisztességtelen szerződési feltételeiről, az élelmiszerek árának feltüntetéséről, a fogyasztói hitelekéről és a félrevezető reklámozásról szóló irányelvek, míg a *második lépcsőben harmonizálandók* az utazási szerződésekről, az ingatlanok időben megosztott használati jogának vételéről és a házaló kereskedelemről szóló irányelvek.

A Társulási Megállapodás értelmében a jogharmonizációs kötelezettség a teljes fogyasztóvédelmi *acquis*-t magába foglalta, tehát nemcsak a meglévő, hanem a később megalkotandó közösségi joghoz is közelíteni kell a nemzeti jogot. Ebből következően az 1995 után született fogyasztóvédelmi irányelvek a jogharmonizáció tárgyát képezik.

Az AGENDA 2000 című dokumentum – melyet hivatalosan 1997. július 16-án adtak át – tartalmazta az EU bővítési stratégiáját, valamint az Európai Bizottság országértékelése nyomán kialakított *Országvéleményt*. Az Országvéleményben külön is helyet kapott a fogyasztóvédelem helyzetének értékelése. A dokumentum megállapításai között szerepelt az átfogó fogyasztóvédelmi törvény és az átlátható hatásköri szabályok hiánya.

¹ Europe Agreement concluded between the Republic of Hungary and the European Communities and their Member States J.O.C.E, 1993, L347/1

² Council Cannes White Paper Com (95) 163 final/2

A kormány a jogharmonizációs „kényszer” ösztönzésére elfogadta fogyasztóvédelmi modernizáció szükségességét, és összekapcsolta azt jogharmonizációs feladatok teljesítésével. 2145/1996. számú határozatában lefektette – lényegében a Fehér Könyv és az Országvélemény követelményeivel egybehangzóan – a fogyasztóvédelmi szabályozás korszerűsítésének legfontosabb elveit és feladatait, valamint előírta, hogy az illetékes tárcáknak elő kell készíteni a fogyasztóvédelmi törvény tervezetét. Ennek nyomán az Országgyűlés 1997. december 15-én elfogadta a fogyasztóvédelemről szóló 1997. évi CLV. törvényt.

A törvény 1998. január 1-jei hatálybalépése óta a fogyasztóvédelmi szabályozás élén a fogyasztóvédelemről szóló 1997. évi CLV. törvény helyezkedik el. A fogyasztóvédelmi törvény 57 szakaszból álló kerettörvény: elsősorban azokat a területeket³ szabályozza, amelyekre a törvény elfogadásakor a magyar jogi szabályozás még nem terjedt ki, vagy a már hazánkban létező nemzeti szabályok nem feleltek meg a jogharmonizációs kritériumoknak. A törvény magán hordozza ennek összes következményét, tehát nem nyújt átfogó, egységes jogi szabályozást, és nem érinti a hagyományos jogági kódexekben – polgári törvénykönyv, büntető törvénykönyv, versenytörvény – meglévő fogyasztóvédelmi rendelkezéseket.

A fogyasztóvédelmi jogharmonizáció felgyorsulása volt tapasztalható az 1998–99 közötti időszakban, amikor egy fogyasztóvédelmi jogalkotási csomaggal a fogyasztóvédelmi törvénybe foglalt felhatalmazás alapján megtörtént a törvényben meghatározott közösségi fogyasztóvédelmi irányelvek transzpozíciója. Az irányelveket többségükben egyedi kormányrendeletek megalkotásával ültették át a magyar jogba, de a fogyasztóvédelmi törvény elfogadásával egy időben módosításra került a polgári törvénykönyv és a Ptké. is. A közösségi elvárásoknak és a változó gazdasági-társadalmi viszonyoknak megfelelő új törvény született a gazdasági reklámokról is.⁴

Ebben az időszakban alkotta meg a kormány többek között a házaló kereskedelemről szóló 44/1998 (III. 1.) kormányrendeletet, az áruk és szolgáltatások biztonságosságáról és az ezzel kapcsolatos piacfelügyeleti eljárásról szóló 79/1998. (IV. 29.) kormányrendeletet, a távollévők közötti szerződésekről a 17/1999. (II. 5.) kormányrendeletet, az ingatlanok időben megosztott használati jogának megszerzésére irányuló szerződésekről pedig a 20/1999. (II. 5.) kormányrendelet rendelkezik. Kormányrendelet szabályozta a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség és a területi felügyelőségek hatáskörét.

A felsorolt kormányrendeletek egy része a fogyasztói szerződések egyes fajtáira – például a házaló kereskedés,⁵ a távollévők közötti eladások,⁶ az ingatlanok időben osztott használati jogára irányuló szerződések,⁷ fogyasztási szerződések⁸ – vonatkozó irányelvek implementációját valósította meg a hazánkban szokatlan kereskedelmi módszerrel szembeni fogyasztóvédelmi garanciarendszer kialakítása érdekében.

A házaló kereskedelem és a távollévők között kötött szerződések esetében a szerződés létrejöttének módszere szokatlan, mivel nem üzlethelyiségben vagy irodában kötik meg ezeket a szerződéseket, hanem vagy a fogyasztó otthonában (a házaló kereskedelem

³ A fogyasztóvédelem célja, értelmező rendelkezések, a fogyasztók életének és biztonságának védelme, a fogyasztók vagyoni érdekeinek védelme, a fogyasztói kölcsön, a fogyasztók tájékoztatása és oktatása, a fogyasztói jogok érvényesítése, a fogyasztóvédelem intézményrendszere.

⁴ A gazdasági reklámtevékenységről szóló 1997. évi LVIII. törvény.

⁵ 85/577/EGK sz. irányelv.

⁶ 97/7/EK sz. irányelv.

⁷ 94/47/EK sz. irányelv.

⁸ 87/102/EGK sz. irányelv.

esetében), vagy a szerződő felek közötti fizikai kontaktus nélkül (a távollévők közötti szerződések esetében). Mindkét helyzetben fennáll a veszélye annak, hogy a fogyasztó választási szabadságát nagymértékben korlátozzák ezek a módszerek, mert vagy nincs ideje átgondolni az üzleti ajánlatot, vagy nem áll módjában más ajánlattal összevetve megfontolt nyilatkozatot tenni.

Az ingatlanok időben osztott használati jogára irányuló szerződés pedig mind a szerződés létrejöttében, mind tartalmában hordozza magában a fogyasztó megtévesztésének veszélyét.

Ezekre a sajátosságokra tekintettel az irányelvek szigorú előírásokat tartalmaznak a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség és a szerződéstől való elállási jog, illetőleg a felelősségi szabályok tekintetében. Az egyedi kormányrendeleti formában való átültetés lehetővé tette az irányelvek szövegű átvételét, bár a jogalkotó, élve a minimumharmonizációból eredő lehetőséggel, a joganyagot nemcsak a fogyasztói szerződésekre rendeli alkalmazni, hanem az irányelveknél tágabban a nem természetes személy fogyasztók és a gazdálkodó szervezetek szerződéseire is kiterjeszti a szabályozás hatályát. Bár a fogyasztói szerződésekre vonatkozó irányelvek transzpozíciója megfelelően megtörtént, a polgári törvénykönyv folyamatban lévő rekodifikációja kapcsán célszerűnek tűnik a külön normában való szabályozás helyett ezeket a szabályokat a Ptk.-ban elhelyezni, ugyanis mindegyik szerződés közös vonása, hogy a szerződéskötés szokatlan módszere, vagy a szerződés határokön átnyúló jellege miatt a szerződéskötést megelőző *speciális tájékoztatási kötelezettséget rónak az eladóra*, illetőleg a szerződéstől való elállás új formáját, *az ún. feltétlen elállás jogát* biztosítják a fogyasztó számára. Az angol terminológiában ún. cooling off periodként ismert elállás indokolás és kártérítési kötelezettség nélküli elállási jogot biztosít az eladónak, figyelembe véve, hogy az ügyletkötés sajátos módszere miatt a fogyasztó választási, megfontolási lehetőségei korlátozottak.

A kodifikáció során ezekkel a szerződési jog általános részét érintő kérdésekkel mindenképpen célszerű foglalkozni, tekintettel arra, hogy jelenleg a Ptk. ezeket a kérdéseket nem szabályozza. Álláspontom szerint a *feltétlen elállási jogra vonatkozó szabályokat* a Ptk. XXVI. fejezetében a szerződés megszűnését eredményező egyoldalú aktusok között lenne indokolt elhelyezni.

Az ingatlanok időben megosztott használati jogáról szóló szerződés egy sajátos ingatlanhasználati szerződés, amely azonban különbözik a bérleti szerződéstől, mert a használati jog többféle jogcímből – *dologi jogi*: közös tulajdon, haszonélvezet, használati jog, *kötelmi jogi*: bérlet, használati szerződés, vagy *ún. közvetett jogszerzésből*: társasági részesedés, szövetkezeti, egyesületi tagság – *eredhet*, így csak sui generis szerződésként integrálható a Ptk.-ba az egyes szerződések közé.

A fogyasztói szerződések között sajátos helyet foglalnak el a fogyasztási kölcsön-szerződések.

A fogyasztói hitelről szóló 90/88/EGK irányelvvel módosított és 87/102/EGK irányelv rendelkezik. Az irányelvet a fogyasztóvédelmi törvény 7. §-a vette át, azonban annak tartalmát csak részlegesen ültette át a magyar jogba, mivel a törvény csak a fogyasztási kölcsön-szerződések tartalmára, érvényességi feltételeire vonatkozó speciális szabályokat határozza meg.

A fogyasztási kölcsön a *Fogyasztóvédelmi törvény 2. § d) pontjában* adott meghatározás szerint minden olyan kölcsön, részletfizetés vagy halasztott fizetés, amelyet gazdálkodó szervezet a fogyasztó részére nyújt az általa forgalmazott áru vagy szolgáltatás megvásárlásához. A fogyasztási kölcsön tehát valójában a forgalmazó által nyújtott áruvásárlási kölcsön, amely mindig áruvásárláshoz vagy szolgáltatás igénybevételehez kapcsolódik. Nem tartozik az Fgytv. hatálya alá – bár elnevezésük megegyezik – a pénz-

intézetek által az áruvásárláshoz nyújtott fogyasztási kölcsön, mert ennek lényege, hogy a pénzüintézet (hitelező) kölcsönt nyújt az adósnak (az adásvételi szerződés vevőjének) a vételár megfizetéséhez.

A pénzüintézetek által nyújtott fogyasztási kölcsönről a hitelintézetekről és pénzügyi vállalkozásokról szóló 1996. évi CXII. törvény 212–214. §-ai rendelkeznek. A pénzüintézetek által nyújtott fogyasztási kölcsön fogalmát a törvény 2. számú mellékletének 5. pontja úgy határozza meg, hogy a *fogyasztási kölcsön* „a mindennapi élet szokásos tárgyainak megvásárlásához, javíttatásához, illetve szolgáltatások igénybevételéhez – a természetes személyek részére – nyújtott kölcsön, ha a kölcsönt a természetes személy nem üzletszerű tevékenysége körében veszi igénybe.”

A vevővel kötött kölcsönszerződés alapján tehát a bank az eladónak kifizeti a vételárat, melyet a vevő meghatározott időn belül részletekben visszafizet a pénzüintézetnek. A fogyasztási kölcsönszerződés pedig a fogyasztási kölcsön igénybevételére irányuló szerződés.

A fogyasztói hitel hatályos szabályait – tekintettel közösségi irányelv jelenleg folyamatban lévő módosítására, valamint a fogyasztóvédelmi törvény és a pénz- és hitelintézetekről szóló törvény közötti összehangolás szükségességére – indokolt felülvizsgálni, amelyre ugyancsak jó alkalmat teremt a Ptk. rekodifikációja is.

A polgári törvénykönyvben a kölcsönszerződés altípusaként meghatározásra kerülhet a fogyasztási kölcsön, és ezzel szükségtelemmé válna a fogyasztóvédelmi törvényben, illetőleg a pénzüintézeti törvényben szereplő jelenlegi szabályok fenntartása.

Az *általános termékbiztonságról* szóló 92/59/EGK irányelv harmonizációját a fogyasztóvédelmi törvény 3–5. §-ai, illetőleg a 79/1998. (IV. 29.) korm. rendelet biztosította. A vonatkozó szabályok előírják, hogy csak biztonságos termék vagy szolgáltatás kerülhet fogyasztói forgalomba. Meghatározzák az áru és a szolgáltatás biztonságának kritériumait, a felelősségi és piacfelügyeleti szabályokat. A rendszer meghatározó jellegzetessége, hogy az általános termékbiztonsági szabályok – az említett EK-irányelvhez hasonlóan – szubszidiárius jellegűek, tehát azokra a termékekre és szolgáltatásokra vonatkoznak, ahol nem létezik vertikális (termékspecifikus) jogi norma. Természetesen a vertikális jogszabályok rendelkezései nem lehetnek ellentétesek az általános biztonsági szabályokkal.

A fogyasztóvédelmi törvény hatálybalépése után az általános termékbiztonságra vonatkozó közösségi szabályozás lényeges változáson ment át a 2001/95/EK irányelv megalakításával. Az új általános termékbiztonsági irányelv átültetésére előírt határidővel egyidejűleg 2004. január 15-től a 92-es termékbiztonsági irányelv hatályát veszítette. Tekintettel jogharmonizációs kötelezettségeinkre, a kormány módosította a termékbiztonságról szóló rendeletet a 33/2004. (III. 8.) korm. rendelettel, ezzel biztosítva a jogharmonizációt.

A módosítás kiterjed az áru biztonságosságának meghatározására, a piacfelügyeleti hatóságok és eljárásaik rendszerére, a Közösségi Gyors Tájékoztatási Rendszerhez való kapcsolódás kérdéseire, a harmadik országokból érkező árukön a vámvizsgálat során végzett minőségi vizsgálatra, a gyártók és forgalmazók plusz kötelezettségeire, valamint az értelmező rendelkezésekre.

A módosítás alapján az áru akkor tekintendő biztonságosnak, ha az megfelel a Fgytv. és a rendeletben foglalt feltételeknek. Amennyiben ilyen biztonsági feltételek a hivatkozott jogszabályokban nincsenek, vagy nem teljes körűek, úgy figyelembe kell venni az Európai Bizottság e témában kiadott ajánlásait, szakmai követelményrendszert, a tudomány és technika mindenkori állását, valamint az ésszerű fogyasztói elvárásokat. Fontos hangsúlyozni, hogy a rendelet a továbbiakban is ius generale szerepet tölt be, tehát ha valamely termékre más jogszabály speciális rendelkezéseket ír elő, akkor a rendelet csak speciális rendelkezéssel nem érintett körben alkalmazható.

A piacfelügyeleti intézményrendszer komplexitását mutatja, hogy annak elemei a fogyasztóvédelmi felügyelőségek, területi felügyelőségek, külön jogszabályban meghatározott hatóságok. Új elem a rendszerben a Piacfelügyeleti Tanács, melyet a gazdasági és közlekedési miniszter működtet, s melynek feladata olyan programok elfogadása és végrehajtása, melyek a hatékony piacfelügyeleti rendszert segítik elő, valamint koordinálja a hatóságok közötti együttműködést.

A piacfelügyeleti eljárás során a hatóságok kötelesek mindvégig két alapelv – az arányosság és elővigyázatosság elve – maximális figyelembevétele mellett eljárni.

Bővült a piacfelügyeleti hatóságok részére az ellenőrzéseik hatékony végzéséhez biztosított jogkör. Az eddigi jogosítványokhoz képest – helyiségbe beléphetnek, ellenőrzéshez szükséges dokumentumokat megtekinthették, másolatot készíthettek, hang- és képfelvételt készíthettek – a jövőben jogosultak tájékoztatást kérni a gyártótól és forgalmazótól, a biztonságossági minták elvégzése céljából ingyenes mintát és ellenmintát venni, ideiglenes intézkedéssel az áru forgalmazását, reklámozását, kiállításon való bemutatását megtiltani. Amennyiben veszélyes áruval találkoznak, a korábban használt jogkövetkezmények mellett jogosultak új intézményként az áru visszahívására, illetve a gyártóval, forgalmazóval közösen a visszahívás megszervezésére.

A módosítás részletesen szabályozza a Központi Piacfelügyeleti Információs Rendszerrel (KPIR) és a Közösségi Gyors Tájékoztatási Rendszerrel (RAPEX) kapcsolatos eljárást, valamint az Európai Termékbiztonsági Hálózatban történő képviselő szabályait. A RAPEX rendszerrel való kapcsolattartás a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség feladata, vagyis a főfelügyelőség köteles valamennyi veszélyhelyzetről haladéktalanul tájékoztatni a RAPEX-en keresztül az Európai Unió Bizottságát. Fontos hangsúlyozni, hogy a veszély fokától függően kerül meghatározásra a tájékoztatás mélysége. Így megkülönböztethetünk három eltérő szintet: ha a veszély a Magyar Köztársaság határain nem terjed túl, súlyos veszély áll fenn, illetve a fogyasztók életére, egészségére és biztonságára több tagállamban is súlyosan veszélyes áruval van szó.

A módosítás *expressis verbis* kötelezi a gyártókat és a forgalmazókat, hogy amennyiben a birtokukban lévő információ és szakmai tudás alapján tudták, illetve tudniuk kellett, hogy az áru a fogyasztókra nézve veszélyes, úgy haladéktalanul kötelesek tájékoztatni a piacfelügyeleti hatóságot, különös tekintettel az általuk tett intézkedésekre. Amennyiben e kötelezettségüknek nem tesznek eleget, úgy a piacfelügyeleti hatóságok a már említett jogkövetkezmények alkalmazására jogosultak.

Új elem a rendelet értelmező rendelkezésekkel történő kiegészítése, amely követi a közösségi irányelvben megfogalmazott értelmező rendelkezéseket.⁹

A polgári törvénykönyvet módosító 1997. évi CXLIX. Törvénnyel, valamint a hozzá kapcsolódó 18/1999. (II. 5.) korm. számú rendelettel történt meg a fogyasztói szerződések tisztességtelen szerződési feltételeire vonatkozó 1993-ban elfogadott EK irányelv¹⁰ átültetése. Az 1998 óta hatályos szabályokat tovább pontosította a 2002. évi XXXVI. törvény 8. és 29. §-a a fogyasztói szerződés új meghatározásával. Ennek lényege, hogy a korábban alkalmazott „gazdálkodó szerv és fogyasztó közötti szerződés”

⁹ A 2001/95/EK sz. irányelv meghatározza a termék, biztonságos termék, veszélyes termék, súlyos veszély, gyártó, forgalmazó, visszahívás és kivonás fogalmát. A módosítást követően a magyar rendelet ezek közül kifejezetten a veszélyes áru és súlyos veszélyre vonatkozó fogalmat adja meg – lényegesen szűkszavúbban, mint a közösségi párja –, valamint áttételesen az áru biztonságossági követelményeinek ismertetésével a biztonságos áru fogalmának meghatározásához ad támpontokat. Reményeink szerint a fogalmi pontatlanságok a hatékony gyakorlati munkát nem fogják akadályozni, amennyiben viszont mégis e helyzet állna elő, úgy mindenképpen szükségesnek ítéljük a fogalmak bővítését és pontosítását.

¹⁰ Council Directive 93/13/EEC of 5 April 1993 on Unfair Terms in Consumer Contracts O.J. No. L 95/29 21 of April 1993.

meghatározás helyett a Polgári Törvénykönyv a fogyasztói szerződés elnevezést használja. A törvény 8. §-a a Ptk. 685. §-át egy (e) ponttal kiegészítve új módon definiálja a fogyasztói szerződést: „Fogyasztói szerződés: az a szerződés, amely a fogyasztó és olyan személy között jön létre, aki (amely) a szerződést gazdasági vagy szakmai tevékenysége körében köti.” Ezzel a módosítással a gazdálkodó szerv gyűjtőfogalom eliminálása irányába tett lépést a jogalkotó, ami a Ptk. rekodifikáció során elérendő fogalmi modernizáció egyik fontos célkitűzése.

Az általános szerződési feltételek jogi szabályozása első jele volt a szerződési jogban bekövetkező paradigmaváltásnak. A szerződési jog új modelljében – a tradicionális szerződési jog alapját képező szerződési szabadság elv mellett vagy helyett – a szerződési igazságosság (contractual justice)¹¹ nagyobb hangsúlyt kap. A polgári törvénykönyv az 1977-es Novella óta szabályozta az indokolatlan egyoldalú előnyt tartalmazó általános szerződési feltételek megtámadásának lehetőségét, az irányelvhez való jogközelítés lényeges változtatásokat tett szükségessé.

Az irányelv transzpozíciója során a jogalkotó tágabban határozta meg a szabályozás hatályát. Amíg az irányelv hatálya csak a fogyasztói szerződések tisztességtelen szerződési feltételeire vonatkozik, a Ptk. néhány speciális fogyasztóvédelmi rendelkezés kivételével egységes szabályokat tartalmaz az általános szerződési feltételekre.

Az 1997-es módosítás eredményeként a Ptk. 209/C § meghatározza az általános szerződési feltétel fogalmát. Ennek alapján általános szerződési feltételnek minősül az a feltétel, amelyet az egyik fél több szerződés megkötése céljából egyoldalúan előre meghatároz, és amelynek meghatározásában a másik fél nem működhetett közre.

Az ÁSZF alkalmazása esetén a felek konszenzusának ki kell terjedni az általános szerződési feltételekre is, tehát az csak akkor válik a szerződés részévé, ha alkalmazója lehetővé teszi, hogy a másik fél annak tartalmát megismerje, és ha azt a másik fél kifejezetten vagy ráutaló magatartással elfogadta.

Külön hangsúlyt helyez az új szabályozás a tájékoztatási kötelezettségre abban az esetben, ha az alkalmazó az általános feltételben eltér a szokásos kereskedelmi gyakorlattól, a diszpozitív jogszabályi rendelkezésektől vagy a felek között korábban alkalmazott szerződési kikötéstől. Az ilyen feltétel csak akkor válik a szerződés részévé, ha azt a másik fél a figyelemfelhívó tájékoztatást követően kifejezetten elfogadta.

Az ÁSZF és a szerződés egyéb feltételei közötti eltérés, disszonancia esetében prioritást élveznek a kölcsönösen kialakított szerződési feltételek. Tehát a jogalkotó azt vélelmezi, hogy a konkrét szerződésben a felek el kívántak térni az ÁSZF-től. Még erőteljesebb védelmet állapít meg a törvény a fogyasztói szerződésekben kimondva, hogy ha a gazdálkodó szervezet és a fogyasztó közötti szerződés tartalma a felek akaratán alapuló értelmezéssel sem állapítható meg egyértelműen, akkor mindig a fogyasztó számára kedvezőbb értelmezést kell elfogadni.

Az ÁSZF alkalmazásának egyik legnagyobb veszélye, hogy az azt alkalmazó fél kihasználja helyzeti előnyét, és *tisztességtelen, egyenlőtlen feltételeket kényszerít a másik félre*. A Ptk. hatályos szabályai – átvéve a közösségi irányelv rendelkezéseit – egyértelműen meghatározzák a tisztességtelen feltétel kritériumait. A 209/B § szerint akkor tisztességtelen az általános szerződési feltétel, illetőleg a fogyasztói szerződésben¹² alkalmazott kikötés, ha a jóhiszeműség sérelmével a felek szerződésből eredő jogosultságait és kötelezettségeit egyoldalúan és indokolatlanul az egyik fél hátrányára állapítja meg.

¹¹ See H. Kötz – A. Flessner: European Contract Law Calendron Press, Oxford pp. 11–13.

¹² A 2002. évi XXXVI. törvény 29. § (a) pontja szerint a korábbi „gazdálkodó szervezetek és a fogyasztó közötti szerződés” meghatározás helyett a polgári törvénykönyv a fogyasztói szerződés elnevezést használja.

A jogirodalomban többen felvetették,¹³ hogy az irányelv átvétele során a tisztességtelenség kritériumait a Ptk. túl távan határozta meg. A 209/B § (2) bekezdése szerint ugyanis „egyoldalúnak és indokolatlanul hátrányosnak kell tekinteni a feltételt különösen akkor, ha az a szerződésre irányadó rendelkezéstől lényegesen eltér, vagy összeegyeztethetetlen a szerződés tárgyával, illetőleg rendeltetésével”. Ezt a fajta szigorú értelmezést az irányelv nem követeli meg, ezért a rekodifikáció során fontos lehet annak vizsgálata, hogy a fogyasztóvédelmi célokkal indokolható-e, hogy a jogalkotó tisztességtelenség nyilvánítson minden olyan szerződési feltételt, amely az egyes szerződésekre jogszabályban meghatározott diszpozitív normáktól lényegesen eltér.

A tisztességtelenség orvoslásának eszköze a megtámadási jog. A Ptk. az 1977-es szabályokra építve a tisztességtelen általános szerződési feltételek megtámadására két lehetőséget enged. Megtámadhatja a kikötést a sérelmet szenvedő fél. Ez az úgynevezett *egyedi megtámadási jog*, amely mindig a konkrét egyedi szerződéshez kapcsolódik. Lehetőséget biztosít ugyanakkor a Ptk. a gazdálkodó szervezetek által használt tisztességtelen általános szerződési feltétel úgynevezett *közérdekű megtámadására* is. Ez esetben a Ptk. 5. §-ában felsorolt szervek – az ügyész, a miniszter, az országos hatáskörű szerv vezetője, a jegyző, ill. főjegyző, a fogyasztói, szakmai, gazdasági érdekképviselői szerv, a hegyközségi szervezet, az EU hivatalos lapjában megjelenő névjegyzéken szereplő tagállami minősített szervezetek¹⁴ – megtámadhatják bíróság előtt a tisztességtelen általános szerződési feltételt.

A közérdekű megtámadás alapossága esetén a tisztességtelen kikötés érvénytelenségét minden így kötött szerződésre kiterjedő hatállyal állapítja meg a bíróság.

A nyilvánosság, a transzparencia biztosítéka és prevenció célból is fontos újdonság, hogy ha a bíróság minden megkötött szerződésre kiterjedő hatállyal állapítja meg az érvénytelenséget, a bíróság feljogosíthatja az ítéletben a közérdekű kereset indítóját, hogy a jogsértő költségére országos napilapban vagy más szokásos módon nyilvánosságra hozza az ítéletet.

Nem hat ki azonban az érvénytelenség megállapítása a már teljesített szerződésekre, tehát erre hivatkozással nem lehet visszakövetelni a teljesítést. Vitatható – bár a minimumharmonizáció elve alapján EU-konformnak mondható – a közérdekű megtámadás általános megengedése. A szerződési szabadság elvével ugyanis nem egyeztethető össze a professzionális felek között létrejött konszenzus kívülről jövő megtámadása.

A módosítás legnagyobb újdonságát a fogyasztói szerződések preferenciális megtámadási szabályai jelentik. A 209/A § szerint a fogyasztói szerződés tisztességtelen kikötését akkor is megtámadhatja a fogyasztó, ha a tisztességtelen kikötés nem általános szerződési feltétel alkalmazásával, hanem pl. az egyik fél erőfölényének kihasználásával valósul meg. Ez a fogyasztói szerződésekre adott *kedvezményes elbánás törvényi* elismerését jelenti. Tehát azt, hogy az erőfölényben lévő gazdálkodó szervezet akkor is rákényszerítheti a gyengébb alkupozícióban lévő fogyasztót a tisztességtelen, hátrányos feltételek „elfogadására”, ha minden szerződési feltételt a szerződéskötéskor alakítottak ki, tehát nem alkalmaztak ÁSZF-et vagy üzletszabályzatot.

A polgári törvénykönyvnek a tisztességtelen szerződési feltételek fogalmát és kritériumait meghatározó szakasza felhatalmazza a jogalkotót, hogy külön jogszabályban gyűjtse össze azokat a feltételeket, amelyek a fogyasztóval kötött szerződésben tisztességtelenségnek minősülnek, vagy amelyet ellenkező bizonyításig tisztességtelenségnek kell tekinteni. *A kormány ennek a felhatalmazásnak tett eleget a fent említett 18/1999. (II. 5.) korm. rendelet megalkotásával.*

¹³ Lásd pl. Vékás Lajos: Az új polgári törvénykönyv előkérdései, HVG-ORAC, Budapest, 2001, 90. o

¹⁴ A Ptk. II. 5. §-t módosította a 2002. évi XXXVI. törvény 27. §

A rendelet célja elsősorban a jogharmonizációs kötelezettség teljesítése volt, tekintettel arra, hogy 93/13 EKG-irányelv melléklete szintén tartalmaz egy példálózó felsorolást a feltétlenül tisztességtelen és a vélemezten „unfair” szerződési kikötésekről. Az irányelv mellékletében szereplő listát vette alapul és egészítette ki az 1999. március 1-jén hatályba lépett kormányrendelet, amelynek rendelkezéseit a hatálybalépését követően kötött szerződésekre kell alkalmazni.

Szavatosság és jótállás szabályainak jogharmonizációs célú módosítása a 2003. július 1-jén hatályba lépett 2002. évi XXXVI. törvénnyel valósult meg. A magyar polgári törvénykönyv szavatossági és jótállási rendszerének felülvizsgálatát és szükséges módosítását az Európai Unióban 1999-ben a fogyasztói adásvételről és a kapcsolódó jótállásról elfogadott irányelve¹⁵ indokolta, amely kogens jelleggel szavatossági minimumkövetelményeket állapít meg a fogyasztói adásvételek tekintetében, az egységes belső piac és a határokon átnyúló kereskedelem adásvételi szabályainak közelítése céljából.

A polgári törvénykönyv módosításával megtörtént a Tanács és az Európai Parlament 1999/44/EK irányelvének transzpozíciója. A közösségi és magyar szabályok közötti teljes összhang megteremtése érdekében számos elemében, különösen a hibás teljesítés fogalma, a szavatossági igények köre, igénybevételük feltételrendszere, az igényérvényesítési határidők, a szavatosságra kötelezett megtérítési joga, a szavatosság és a jótállás viszonya tekintetében módosítani kellett a polgári törvénykönyv rendelkezéseit.

Az irányelv és a magyar hibás teljesítési szabályok között talán a leglényegesebb különbség a szabályozás személyi és tárgyi hatálya között volt, tekintettel arra, hogy hibás teljesítést a magyar polgári jog dogmatikai tradíciók megőrzésével a polgári törvénykönyv a szerződésszegés egyik fajtájaként (Ptk. 305–311/A §) szabályozza. Ebből következik, hogy a hibás teljesítés jogkövetkezményeit a törvény a dologszolgáltatásra irányuló szerződésekre általánosan – a szerződés alanyaira tekintet nélkül – határozza meg, sőt ezeket a szabályokat kiterjeszti a szolgáltatásokra is.¹⁶ Az irányelv tárgyi és személyi hatálya ugyanakkor ennél lényegesen szűkebben, csak a fogyasztói adásvétel – az üzleti tevékenységi körén kívül eljáró természetes személy mint fogyasztó és a hivatásos kereskedők között kötött ingó adásvételi szerződés¹⁷ – szavatossági kérdéseit szabályozza.

Az irányelv implementációja során konszenzus alakult ki abban a kérdésben, hogy a jogharmonizációs kötelezettség teljesítése a szabályozási tradíciók megőrzésével, a szavatosság szabályozási rendszerének megtartásával történjen.¹⁸ Ennek érdekében a fogyasztói adásvétel speciális kogens szavatossági szabályait úgy illesztette a jogalkotó a meglévő, diszpozitivitáson nyugvó rendszerbe, hogy ne sérüljön a szavatossági rendszer koherenciája, amiből adódóan fogyasztói szerződészek szavatossági szabályainak jogharmonizációs szempontból szükségszerű módosítása mellett modernizálta a gazdálkodó szervek szerződéseire vonatkozó szavatossági rendelkezéseket is.

A 2002-es módosítás pontosította a hibás teljesítés fogalmi rendszerét, tekintettel arra, hogy a Ptk. 305. §-ában adott meghatározás szűkebb volt, mint az irányelv definíciója. Az irányelv 2. cikke a hibás teljesítés fogalmi körébe vonja a szakszerűtlen összesze-

¹⁵ A Tanács és az Európai Parlament 1999/44/EK irányelve a fogyasztási cikkek adásvételének és a kapcsolódó jótállásnak egyes vonatkozásairól.

¹⁶ Ptk 311. §.

¹⁷ 99/44/EK irányelv 1 cikk (3) bekezdése kiterjeszti az adásvétel szabályait azokra a szerződésekre is, amelyek tárgya későbbiekben elkészítendő vagy előállítandó fogyasztási cikk. Ennek következtében alkalmazni kell az irányelvet a szállítási szerződések és a fogyasztási cikk előállítására kötött vállalkozási szerződések esetében is.

¹⁸ Lásd erről Vékás Lajos: A fogyasztói adásvételről szóló EK-irányelv és átültetése a magyar jogba. *Magyar jog*, 2000/11. 646–659. o.

relés folytán keletkező hibákat,¹⁹ és részletesen meghatározza a szerződésszerű teljesítés kritériumait, illetőleg ezek megléte esetén a dolog szerződésszerűségére vonatkozó vélelmet.²⁰

A hibás teljesítés Ptk. 305. (1) bekezdésében meghatározott definícióját, miszerint „a kötelezett felel azért, hogy az áruban vagy szolgáltatásban a teljesítéskor megvannak a jogszabályban és a szerződésben meghatározott tulajdonságok”, a 2003. július 1-jén hatályba lépett módosítás kibővítette. Az új szabályok értelmében hibás teljesítésnek minősül a szolgáltatott dolog szakszerűtlen összeszerelése is, ha az összeszerelés szerződési kötelezettség, és azt a kötelezett vagy olyan személy végezte, akinek magatartásáért a kötelezett felelős. Továbbá akkor is a kötelezett felel, ha az összeszerelést a fogyasztó végezte, de a szakszerűtlen összeszerelés az útmutató hibájára vezethető vissza.

A törvény a teljesítésre vonatkozó szabályok között pontosítja a „megfelelő teljesítés” kritériumait.²¹ Ennek értelmében a kötelezett akkor teljesít megfelelően, ha a szolgáltatás a teljesítés időpontjában alkalmas azokra a célokra, amelyekre más, azonos fajtájú szolgáltatásokat rendszerint használnak. Rendelkeznie kell a szokásos, illetőleg elvárható minőséggel és teljesítménnyel. Alkalmasnak kell lennie a jogosult (vevő) által meghatározott célra, feltéve hogy ezeket az igényeket a szerződéskötéskor a kötelezettel közölte, illetőleg rendelkeznie kell a kötelezett által adott leírásban vagy mintában lévő tulajdonságokkal.

A hiba fennállását a teljesítés időpontjában kell vizsgálni, ugyanis a dolognak a teljesítéskor kell megfelelnie a törvényes vagy szerződésben kikötött tulajdonságoknak. *Mentesül* a kötelezett a szavatossági felelősség alól, ha a jogosult a szerződéskötéskor a hibát ismerte vagy azt ismernie kellett. További mentesülési lehetőség, ha a hiba a jogosult által szolgáltatott anyagra vezethető vissza, és az anyag alkalmatlanságára a kötelezett a jogosultat figyelmeztette.

A fogyasztó fokozott védelmét valósítja meg a Ptk. 305/A § (2) bekezdés, mely rögzíti, hogy a fogyasztói szerződések körében ellenkező bizonyításig vélelmezni kell, hogy a teljesítést követő 6 hónapon belül felismert hiba már a teljesítés időpontjában megvolt. Kivétel e szabály alól az az eset, ha a vélelem a hiba jellegével vagy a dolog természetével összeegyeztethetetlen. E jogszabályhely kogens, a felek ettől eltérő megállapodása semmis. Vagyis a teljesítéstől számított hat hónapon belül megnyilvánuló hiba esetén a bizonyítási teher megfordul. A mentesüléshez kötelezettnek kell bizonyítania, hogy a hiba a teljesítést követően keletkezett.

Ugyanakkor hat hónapon túl érvényesített fogyasztói igény tekintetében a fogyasztót terheli a bizonyítási kötelezettség, igényének érvényesítéséhez bizonyítania kell, hogy a hiba a termékben már a teljesítés időpontjában is megvolt.

A kifogásközlést illetően új szabály, hogy a jogosult a hiba felfedezését követően a körülmények által lehető legrövidebb időn belül köteles kifogását a kötelezettel közölni. A fogyasztói szerződések esetében további könnyítés, hogy a két hónapon belül közölt kifogást kell kellő időben közölni tekinteni. A közlés késedelméből eredő valamennyi kárért a jogosult felel. (*Ptk. 307. § (1) – (3) bek.*)

Nem volt teljesen kompatibilis az irányelv és a magyar jog *a szavatossági igények rendszere* tekintetében sem. Bár az érvényesíthető szavatossági jogok hasonlóak voltak, a magyar kellékszavatossági igények kötött rendjén – kijavítás, árleszállítás, kicserélés, elállás – változtatni kellett. A 2003. július 1-jétől hatályos szabályozás szerint hibás

¹⁹ 99/44/ek irányelv 2. cikk (5) bek.

²⁰ 99/44/ek irányelv 2. cikk (1–2) bek.

²¹ Ptk. 277. § (1) és (2) bek.

teljesítés esetén elsősorban kijavítás, illetve kicserélés kérhető. A két jog közötti választásnál az arányosság elve az irányadó.

Árleszállítást igényelhet vagy – a csekély mértékű szerződésszegések kivételével – elállhat a szerződéstől a fogyasztó, ha sem kijavításra, sem cserére nincs lehetőség, vagy azok aránytalan költségekkel járnának, illetőleg ha az eladó megfelelő időn belül nem teljesíti a kért szavatossági igényt, a kijavítás vagy a csere a fogyasztó lényeges érdeksérelmével járna.

A dolog kicserélését, illetve kijavítását megfelelő határidőn belül, a jogosultnak okozott jelentős kényelmetlenség nélkül kell elvégezni. Ha a kötelezett a dolog kijavítását megfelelő határidőre nem vállalja, illetve nem végzi el, azt a jogosult a kötelezett költségére maga megjavíthatja, illetve mással megjavíttathatja. A jogosult a kijavításig, illetve kicserélésig az ellenszolgáltatás arányos részét visszatarthatja.

Ugyancsak módosításra szorultak a hatályos szabályok az igényérvényesítési határidők tekintetében. A Ptk.-ban a módosítás hatálybalépése előtt biztosított 6 hónapos elévülési határidő, illetőleg az egyéves jogvesztő határidő²² kevesebb volt, mint az irányelv 5. cikkében rögzített kétéves kogens jellegű jogvesztő igényérvényesítési határidő, ezért a fogyasztói szerződések esetében a jogvesztő határidő minimumát két évben kellett meghatározni.²³

A jogosultnak lehetősége van a választott szavatossági igényről egy másikra áttérnie, azonban az ezzel a kötelezettnek okozott kárt köteles megtéríteni, kivéve ha az áttérésre a kötelezett magatartása adott okot, vagy az áttérés egyébként indokolt volt.

Fontos garancia a fogyasztók védelmében, hogy a fogyasztói szerződésekben semmis az a kikötés, amely a szavatossági igények törvényben meghatározott sorrendjétől a fogyasztó hátrányára eltér.

Az igényérvényesítési határidőket illetően a módosítás után is fennmaradt az elévülési és jogvesztő határidő együttes rendszere. A szavatossági határidők tekintetében csak a fogyasztói szerződések esetében következett be lényeges változás. A szavatossági igény érvényesítésére nyitva álló elévülési határidő fogyasztói szerződéseknel lényegesen meghosszabbodott: a fogyasztó a teljesítéstől számított 2 éves elévülési határidő alatt érvényesítheti szavatossági jogait.

Nem fogyasztói szerződések esetén az elévülési idő változatlanul a teljesítéstől számított hat hónap. A jogvesztő határidő szintén változatlan maradt tehát, ha a jogosult az elévülési határidő alatt menthető okból nem tudja érvényesíteni, a szavatossági jogok érvényesítésének határideje a teljesítéstől számított egy év, tartós használati cikkek esetén pedig a teljesítéstől számított 3 év.

A fogyasztói szerződéseknel is irányadó a tartós használatra rendelt dolgokra vonatkozó 3 éves, illetőleg a három évet meghaladó kötelező alkalmassági idejű dolgokra vonatkozó jogvesztő határidő.

Fontos szabály, hogy nem számít be az elévülési időbe a kijavítási időnek az a része, amely alatt a jogosult a dolgot nem tudja rendeltetésszerűen használni. Továbbá a jogosult fokozott védelmét segíti elő a rendelkezés azon része is, mely kimondja, hogy a szavatossági jog érvényesíthetőségének határideje a dolognak vagy jelentősebb részének kijavítása/kicserélése esetén, a kicserélt/kijavított dologra, dologrészre nézve, valamint a javítás következményeként jelentkező hiba tekintetében újból kezdődik.

Az irányelv 4. cikkének megfelelést biztosító új rendelkezés az eladó visszkereseti jogának szabályozása. A fogyasztói szerződések kötelezettje (eladó) követelheti a szerződési lánc őt megelőző kötelezettjétől (korábbi eladó, gyártó vagy közvetítő) a hibás

²² Ptk. 308. §

²³ 2002. évi XXXVI. törvény 7. §. Ptk. 308. § (4) bek.

teljesítés miatt támasztott fogyasztói igények megtérítését, ha a minőségmegvizsgálásra irányuló kötelezettségét teljesítette. A visszkereseti igény érvényesítésére 60 napos elvülési, illetőleg 5 éves jogvesztő határidő áll rendelkezésre.

A 2002. évi XXXVI. törvény módosította a *jótállás szabályait is*. Az új rendelkezések a fogyasztó megfelelő tájékoztatásának célját szem előtt tartva kimondják, hogy jótállásnak egyértelműen utalnia kell arra, hogy a fogyasztót törvényen alapuló szavatossági jogok illetik meg, melyeket a jótállás nem érint. Könnyen érthető formában tájékoztatni kell a fogyasztót a jótállás tartalmáról és érvényesítésének feltételeiről. Az új szabályok szerint a jótállás nemcsak jogszabály vagy szerződés által keletkezik, hanem jótállási kötelezettséget keletkeztet a szolgáltatásra vonatkozó reklámba foglalt nyilatkozat is.²⁴

A Ptk. jótállásra vonatkozó keretszabályai mellett megváltoztak a kötelező jótállás kormányrendeleti szintű részletszabályai is. A kellékszavatossági szabályok szigorodása, különösen a fogyasztói szerződésekre alkalmazott 2 éves elvülési jellegű szavatossági határidő, valamint a bizonyítási tehernek a szavatossági idő első 6 hónapjában a kötelezettre telepítése indokoltá tette a kötelező jótállás szabályainak felülvizsgálatát. A korábbi szabályok helyébe lépő 151/2003 (IX. 22.) korm. rendelet²⁵ számos elemében lényeges változást jelent. A kötelező jótállás hatályát a fogyasztó szerződésekre szűkíti. A forgalmazót csak akkor terheli a jogszabályon alapuló kötelező jótállás, ha a vevő a Ptk. 685. § (d) pontjában meghatározott fogyasztó és közöttük a *Ptk. 685. § e) pontja szerint* meghatározott fogyasztói szerződés jön létre.

A *tárgyi hatály* a rendelet mellékletében meghatározott új, jellemzően műszaki jellegű termékekre (többek között gépekre, személygépkocsikra, elektromos cikkekre stb.) terjed ki. Ugyancsak a tárgyi hatályt érintő változás, hogy a mellékletben meghatározott egyes termékcsoporthoz a kötelező jótállás érvényesülését értékhatárhoz köti, jellemzően tízezer forintban határozza meg azt a küszöböt, amelytől a kötelező jótállás érvényesül.

A jogszabály a jótállás legkisebb kötelező mértékét a szavatossági jogok törvényben rögzített szabályaihoz igazodva állapítja meg, amitől a felek a fogyasztóra nézve hátrányosabb feltételeket nem köthetnek ki a szerződéses jótállásban. Semmis az a megállapodás, amely a vásárló hátrányára eltér. Az érvénytelen megállapodás helyébe a rendelet rendelkezései lépnek. Ha a gyártó a fogyasztási cikkre a rendeletben meghatározottaktól kedvezőbb feltételeket vállal, a jótállás alapján a forgalmazót megillető jogok a fogyasztói szerződés teljesítésének időpontjában átszállnak a fogyasztóra.

A kötelező jótállás időtartama valamennyi termék esetében *egy évre változott*. A határidő a fogyasztási cikk átadásának vagy – amennyiben az üzembe helyezést a forgalmazó vagy megbízottja végzi – az üzembe helyezés napjával kezdődik.

A jótállási kötelezettség teljesítésével kapcsolatos *költségek* – a jótállási kötelezettség teljesítésének módjától függetlenül –, ha a kereskedő és a termelő (importáló) ettől eltérően nem állapodik meg, a *termelőt (importálót) terhelik*. A jótállásra kötelezett köteles megtéríteni a vásárló indokolt *utazási és szállítási (visszaszállítási) költségeit*.

A vásárló jótállási igényét a jótállás időtartama alatt bármikor a *jótállási jeggyel* érvényesítheti. A jótállási jegyen a forgalmazó köteles feltüntetni magyar nyelven, közérthetően és egyértelműen a forgalmazó nevét és címét, a fogyasztási cikk megnevezését, típusát, gyártási számát, jelentős részeinek meghatározását, a gyártó és importáló nevét, címét, a fogyasztót a jótállás alapján megillető jogokat és azok érvényesíthetőségének határidejét, helyét és feltételeit, a vásárlás vagy üzembe helyezés időpontját. Törvényi

²⁴ Lásd a Ptk. 248. § (2) bek.

²⁵ A hatálybalépés időpontja 2003. november 21.

előírás, hogy a fogyasztói szerződések esetén utalni kell arra, hogy a jótállás a fogyasztó törvényből eredő jogait nem érinti.

A jótállási jegy szabálytalan kiállítása vagy a jótállási jegy átadásának elmaradása nem érinti a jótállási kötelezettségvállalás érvényességét.

A vásárló a jótálláson alapuló igények érvényesítésével kapcsolatos nyilatkozatot a kereskedőhöz, vagy a jótállás keretébe tartozó javításokat rendeltetésszerűen végző javítószolgálathoz (szervizhez) intézheti. A szabálytalanul kiállított jótállási jegy alapján érvényesített igények teljesítése a kereskedőt terheli.

Új jogszabály, a 181/2003.(XI. 5.) kormányrendelet született *a lakásépítéssel kapcsolatos jótállás* tekintetében. A 2003. december 5-én hatályba lépett szabályozás a jótállási igények és a jótállás időtartama tekintetében változatlanul fenntartotta a korábbi szabályokat. A jogbiztonságot szolgáló új elem a szabályozásban, hogy a jótállás kötelezettjeként az építési vállalkozót határozza meg, lehetővé téve ezzel, hogy a jogosult kifogásával ahhoz forduljon, aki a hibás teljesítés miatti kijavítási vagy egyéb igény teljesítésére ténylegesen képes. A jogérvényesítés hatékonyságát fokozza a jótállási jegy tartalmi követelményeinek új rendje.

A szavatossági igények intézésének eljárási kérdéseit a 2003. szeptember 1-jén hatályba lépett 49/2003 (VII. 30.) GKM rendelet újraszabályozta.

A rendelet mind a hibás teljesítésből, mind a jogszabályon alapuló jótállás keretében történő igényérvényesítés során alkalmazandó, attól a fogyasztó hátrányára eltérni nem lehet.

Az igényérvényesítés hatékonyságát fokozandó az új szabályok rögzítik, hogy a fogyasztói szerződés megkötésének tényét bizonyítottnak kell tekinteni, amennyiben a fogyasztó az áru/szolgáltatás ellenértékének megfizetését igazoló bizonylatot bemutatja. A fogyasztói kifogásról jegyzőkönyvet kell felvenni, amely tartalmazza a fogyasztó nevét, címét, a fogyasztási cikk nevét, árát, a vásárlás időpontját, a hiba bejelentésének időpontját, a hiba leírását, a fogyasztó által érvényesíteni kívánt igényt, a kifogás rendezésének módját. A jegyzőkönyv másolatát a fogyasztónak át kell adni. A forgalmazónak törekednie kell arra, hogy a kijavítást, kicserélést legfeljebb 15 nap alatt elvégezze. Az árut kijavításra/kicserélésre elismervény ellenében kell átvenni, amelyen fel kell tüntetni többek azt az időpontot, amikor a fogyasztó az árut átveheti. Amennyiben szükséges, a fogyasztó a fogyasztóvédelmi felügyelőségtől szakvéleményt kérhet. Ennek lehetőségéről a fogyasztót tájékoztatni kell. A forgalmazó köteles elősegíteni a szakvélemény elkészítését, és nyilatkoznia kell a hibával kapcsolatos álláspontjáról is. Változás, hogy a szakvélemény nem köti sem a forgalmazót, sem a fogyasztót. Ha a forgalmazó nem fogadja el a szakvéleményt, a fogyasztó bírósághoz vagy békéltető testülethez fordulhat jogorvoslatért. A vizsgálat díját a kérelmezőnek kell megfizetni.

	SZAVATOSSÁG	JÓTÁLLÁS
Fogalma	Ptk. 305. §	Ptk. 248. § (1)
Tárgya	– ingó, ingatlan, szolgáltatás – Szakszerűtlen összeszerelés (ha az összeszerelés a kötelezett feladata) – Speciális: Fogyasztási cikk (Ptk. 685.§ (e))	Kötelező jótállás esetén: új ingó, ingatlan, szolgáltatás (jogszabályok mellékletei alapján)
Jogi alap	Csak jogszabályon Ptk. 305–311/a §	– szerződésen – „Önkéntes” – szolgáltatásra vonatkozó reklám (egyoldalú nyilatkozat) – jogszabályon – „Kötelező” • Termék 151/2003 (IX. 22.) korm. r. • Szolgáltatás 16/1976. (VI. 4.) MT r. • Lakás 181/2003 (XI. 5.) korm. r.
Elhelyezés:	Hibás teljesítés szankciója	Szerződést biztosító mellékkötelezettség
Viszonyuk:	– Gazdálkodó szervek között diszpozitív – Fogyasztói szerződések esetén kogens	Szerződésen alapuló jótállás esetén kötelezett akaratától függően van vagy nincs. Kötelező jótállás: Csak a jogszabályok mellékletében felsorolt EGYES termékekre, épületekre-részekre, szolgáltatásokra
Bizonyítási teher	<i>Jogosult</i> bizonyítja, hogy hibás volt a teljesítéskor. Fogy. szerződések: vélelem (a teljesítéstől számított 6 hónapon belül a hibás teljesítés vélelme)	<i>Kötelezett</i> bizonyítja, hogy a hiba OKA a teljesítés után következett be. Vélelem, hogy hibás volt, de kimentheti.
Igény	1 Kijavítás vagy kicserélés 2. Árleszállítás vagy elállás (kivéve csekély hiba) Fogyasztói szerződés esetén az igényérvényesítés sorrendje kötött, semmis a fogyasztó hátrányára való eltérés	Ua.
Okmányok		Jótállási jegy (kötelező átadni, meghatározott tartalmi követelmények, de át nem adása nem akadályozza a jótállási igények érvényesítését)
Költségek	Kötelezett viseli (fogy. szerződésben ettől eltérő megállapodás semmis)	Kötelezett viseli (Fogy. szerződésben ettől eltérő megállapodás semmis)
Visszkereseti jog	Fogyasztói szerződésekben	Nincs

		Határidők	
Szavatosság		Elévülési	Jogvesztő
	Fogyasztói szerződések	2 év	3 év
	Egyéb	6 hó	1 év (tartós használatra rendelt dolog esetén 3 év)
	Állat	60 nap	
		Határidők	
Jótállás			
	Tartós használatra rendelt termékek	1 év	
	Javító-karbantartó szolgáltatások	3–12 hó – vállalkozási díj nagyságától – javított dolog jellegétől függ (Rendelet 2. számú mellékletet alapján)	
	Lakásépítés	3 év	

A 2002. évi XXXVI. törvény módosította a termékfelelősségi törvényt. Az 1993. évi X. törvénnyel elfogadott szigorú termékfelelősségi szabályozás az Európai Közösség 85/374 (EGK) számú termékfelelősségi irányelvének transzpozíciójával egyik előhírnöke volt a fogyasztóvédelmi jogalkotás gyors fejlődésének.

A törvény módosítását egyrészt a termékfelelősségi irányelv 1999. évi módosítása tette szükségessé.²⁶ A módosítás a korábbiakkal ellentétben kiterjesztette a termékfelelősséget a mezőgazdasági őstermékekre is, így a kompatibilitás megteremtése érdekében a magyar termékfelelősségi törvény tárgyi hatályát is bővíteni kellett. Az új szabályok szerint terméknek minősül minden ingó dolog – akkor is, ha utóbb más ingó vagy ingatlan alkotórészévé vált –, valamint a villamos energia. A termékfelelősségi törvény hatálya alá tartozó dolgoknak minősülnek 2003. január 1. után a földművelés, erdőgazdálkodás, állattenyésztés, halászat és vadászat feldolgozatlan termékei is.²⁷

A termékfelelősségi törvény módosítását másrészt a dologi kár tekintetében alkalmazott tízezer forintos kártérítési minimumküszöb tette szükségessé. Tekintettel arra, hogy az irányelv a termékfelelősségi jogcímen érvényesíthető kárértéket 500 euróban határozta meg, a kompatibilitás érdekében módosítani kellett a törvényt. A 2003. január 1-jén hatályba lépett jogharmonizációs módosítást követően a magyar törvény is *500 eurónak megfelelő forintösszegben* határozza meg azt a minimum kárértéket, amely alatt termékfelelősségi jogcímen nem érvényesíthető kártérítés.

Az irányelvnek való teljes megfelelést szolgálja a termékfelelősségi törvény 4. §-ának módosítása is, amely szerint a gyártó feltüntetésre került, de a termék importálója nem állapítható meg, a termék minden forgalmazóját gyártónak kell tekinteni mindaddig, amíg a forgalmazó az importálót vagy azt, akitől a terméket beszerezte a károsultnak meg nem nevezi.

²⁶ 97/34/EK Tanács és EP irányelv a termékfelelősségi irányelv módosításáról.

²⁷ A termékfelelősség kiterjesztését a feldolgozatlan mezőgazdasági termékekre az utóbbi évek nagy élelmiszer-botrányai (a kergemarhakór, dioxin-eset, hormonkezelt állati termékek) indokolták.

Jogi melléklet

A fogyasztóvédelmi jogharmonizáció 10 éve – II. rész

DR. FAZEKAS JUDIT – DR. SÓS GABRIELLA

3. A fogyasztóvédelmi intézményrendszer

Az anyagi és eljárásjogi rendelkezések lehető legteljesebb és leggyorsabb harmonizációja mellett a megfelelő szintű védelem megteremtése érdekében – a végrehajtás és felügyelet biztosítására – elengedhetetlenül szükséges a hatékony és korszerű fogyasztóvédelmi intézményrendszer kialakítása és működtetése.

A magyar fogyasztóvédelmi intézményrendszer úgymond három alappilléren nyugszik: állami intézményrendszer, helyi önkormányzatok, civil szervezetek. A hazai fejlődési tendencia mintájául e téren is a közösségi fejlődési vonal szolgált, melynek köszönhetően az utóbbi években kiemelt figyelemmel erősítették az önkormányzatok és a civil szervezetek részvételét, szerepét és súlyát a komplex intézményrendszer kialakítása érdekében.

A főbb vívmányok és a még előttünk álló feladatok áttekinthető ismertetése érdekében szükségesnek látjuk a három intézménycsoport szerkezetében és hatáskörében bekövetkezett változások külön alfejezetben történő ismertetését, röviden kitérve azon közösségi aspektusokra is, melyek a fejlődésben hajtómotor szerepet tölthettek be.

3. 1. Állami intézményrendszer

A fogyasztóvédelmi jog területén szinte minden államban megfigyelhető tendencia, hogy a komplex intézményrendszer gerincét az állami szervezetrendszer alkotja. Bár nem vitathatóan az utóbbi évtizedekben, illetve években – államonként változó mértékben, intenzitással és sebességgel – megkezdődött egyfajta egyensúlyi állapot kiépítése az állami intézményrendszer és a civil szervezetek, helyi önkormányzatok között elsősorban a hatáskörök tekintetében. E fejlődési tendencia – a közösséghez, illetve a tagállamokhoz hasonlóan – hazánkban is világosan kimutatható, annak ellenére, hogy a fő szerep ma is az állami intézményrendszert illeti.

Az állami intézményrendszer – mint összefoglaló fogalom – több elemet is magában rejt, úgymint különösen a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség és területi felügyelőségek, a piacfelügyeleti szervek, Gazdasági Versenyhivatal. E szervek közül kétségtávol a legnagyobb feladat a mai napig a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőségre és a területi felügyelőségekre hárul.

* A tanulmány a *Fogyasztóvédelmi Szemle* 1. évfolyam 1. számában megjelent cikk kibővített változata.

Dr. Fazekas Judit, egyetemi tanár, helyettes államtitkár, Igazságügyi Minisztérium.

Dr. Sós Gabriella doktorandusz, Miskolci Egyetem Európai Jogi és Nemzetközi Magánjogi Tanszék.

A Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség²⁸ – mint önálló hatáskörrel és feladattal rendelkező központi hivatal – és a területi felügyelőségek felállítása a rendszerváltást követően valósult meg, azonban szükségesnek tartjuk hangsúlyozni, hogy az anyagi és eljárásjogi jogfejlődéshez hasonlóan a fejlődés nem minden előzmény nélkül valósult meg. Jogelődje, ezzel kiindulási alapja az Országos Kereskedelmi és Piaci Főfelügyelőség volt,²⁹ mely hatáskörét tekintve bizonyos szempontból tágabb, bizonyos szempontból szűkebb körű jogositványrendszerrel bírt.³⁰ A főfelügyelet hatásköre a jelenleg hatályos állapothoz képest azonban korlátozott volt, mivel az Országos Kereskedelmi és Piaci Főfelügyelőség jogutódjaként csak a kereskedelmi tevékenységek és egyes szolgáltatások ellenőrzésére volt hivatott.

A Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőségre és a területi felügyelőségekre vonatkozó jogszabályi háttérrel – ezzel a feladat- és hatáskört – is érintette a Fgytv. elfogadása, melyet követően az Fgytv.-ben foglalt felhatalmazás alapján a kormány rendeletben – 88/1998. (V. 8.) korm. rendelet a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség szervezetéről, feladat- és hatásköréről, valamint a fogyasztóvédelmi bírság felhasználásáról – szabályozta a felügyelőségek rendszerét, hatáskörét.

Az anyagi jogi jogfejlődés vonalát követve a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség feladatkeretét – az egységes állami pénz- és tőkepiaci felügyeletről szóló jogszabállyal összhangban – a *pénzügyi szolgáltatások*, illetve a *kölcsönszerződések*, a *biztosítási szerződések*, valamint a *közüzemi szerződések* tekintetében felmerülő bejelentések megvizsgálására is ki kellett terjeszteni. A törvény a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőséget feljogosítja arra, hogy bármely, a fogyasztókat érintő ügyben vizsgálatot folytasson, és a fogyasztóvédelmi rendelkezések megsértése esetén fogyasztóvédelmi bírságot szabjon ki. Ugyanakkor hatásköre nem érintheti a jogszabály alapján más szerv hatáskörébe utalt fogyasztóvédelmi feladat- és hatásköröket.

A Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség 2003. évi tevékenységének egyik számottevő feladatát a szervezet átalakítása jelentette. A szervezeti változásokat a jogszabályi módosulások, a piacfelügyeleti tevékenység erőteljes fejlesztése, a kormány fogyasztóvédelmi politikájának alakulása, az EU-val való konformitás elérésének célja egyaránt motiválták.

A közösségi és tagállami intézményi struktúra összefonódására, együttműködésére, egyáltalán a csatlakozásra való felkészítésre kitűnő például szolgál a termékbiztonság területén jelenleg is működő átfogó, többszintű intézményrendszer. Ennek keretében a közösség területén működő RAPEX rendszer működési elveinek megfelelően kialakításra került a kelet-közép-európai régió csatlakozó országait tömörítő TRAPEX rendszer, valamint e szervekhez kapcsolódó pontként hazánkban létrehozták a Központi Piacfelügyeleti Információs Rendszerrel. Ezzel kellő időt és lehetőséget biztosítottak hazánk állami intézményrendszerének arra, hogy úgymond a „tagállami működési mechaniz-

²⁸ A helyi önkormányzatok és szerveik, a köztársasági megbízottak, valamint egyes centrális alárendelt ségű szervek feladat- és hatásköréről szóló 1991. évi XX. törvény 72 §-ban foglaltaknak megfelelően a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőségről szóló 95/1991. (VII. 23.) korm. rendelet alapján került felállításra.

²⁹ A teljesség érdekében meg kívánjuk említeni, hogy e szerv mellett több minisztériumnak is saját minőség-ellenőrző szerv állt rendelkezésre, valamint a fogyasztók érdekeinek védelmét a Fogyasztók Országos Tanácsa is jelentős mértékben elősegítette.

³⁰ Hatáskörében vizsgálta a gazdasági verseny korlátozására, kizárására vonatkozó megállapodásokat, a gazdasági erőfölénnyel való visszaélést, a központi készletekkel, állami tartalékokkal való gazdálkodást, a központi piac-felügyeleti intézkedések végrehajtását, gyakorlati érvényesülését, az áruk eredetét, szakszerű tárolását, kezelését, felhasználását, csomagolását, az áruk és szolgáltatások minőségére vonatkozó előírások betartását, illetve azok értékelési körülményeit, az áruk és szolgáltatások elszámolásának módját, a kiállított számla helyességét, a minőség és az alkalmazott ár összhangját, a fogyasztói panaszok intézésének rendjét, felügyelte a kereskedelmi üzletszabályok betartását.

must” megtanulva már felkészült rendszerrel lépünk a közösségi termékbiztonsági rendszerbe.

A RAPEX rendszer hatályos szabályait az általános termékbiztonságról szóló 2001/95/EK irányelv tartalmazza azzal a megkötéssel, hogy a 2001-es irányelv elődjét, a 92/59/EGK irányelvet 2004. január 15-i hatállyal helyezte hatályon kívül. A RAPEX rendszerhez való csatlakozás előfeltétele a hazai szabály- és intézményi rendszer összehangolása a RAPEX rendszert közösségi szinten szabályozó 2001/95/EK irányelv rendelkezéseivel. Többek között ennek érdekében is vált szükségessé az áruk és szolgáltatások biztonságosságáról és ezzel kapcsolatos piacfelügyeleti eljárásról szóló 79/1998. (IV. 29.) számú korm. rendelet átfogó módosítása, kiegészítése, melyet a 33/2004. (III. 8.) korm. rendelet valósított meg, hatályos a csatlakozásról szóló nemzetközi szerződést kihirdetéséről szóló törvény hatályba lépésétől. A módosítás alapján a hatályos kormányrendelet biztosítja piacfelügyelet hatékonyabb ellátását, valamint a megfelelő szintű részvétel feltételeit a RAPEX rendszerben. A RAPEX rendszerrel hazánk a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőségen keresztül tartja a kapcsolatot.

A közösség területén működő RAPEX rendszer mintájára 1999-ben kilenc kelet-közép-európai ország – Bulgária, Észtország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Magyarország, Románia, Szlovákia, valamint a megfigyelői státusszal rendelkező Szlovénia – részvételével alakult meg a TRAPEX. Csehország, Ciprus és Málta csatlakozását követően jelenleg 12 tagországot tömörít. A TRAPEX célja – a RAPEX rendszer céljaival összhangban – az, hogy a fogyasztók életének, egészségének és biztonságának védelme érdekében a forgalomban lévő veszélyes termékek – élelmiszerek és nem élelmiszer jellegű termékek egyaránt – jelenlétére haladéktalanul felhívja a figyelmet a gyors és hatékony intézkedés lehetőségét teremtse meg.

Működési mechanizmusa a RAPEX rendszerhez hasonlóan a piacfelügyeleti hatóságok által szolgáltatott információkon alapul. Amennyiben a tagállam illetékes piacfelügyeleti, illetve egyéb hatósága gyanús terméket észlel a piacon, haladéktalanul mintát vesz, melyet laboratóriumban megvizsgál. A veszély foka és a vizsgálat eredménye meghatározza a szükséges, illetve lehetséges intézkedések körét. Ha fennáll a lehetőség, hogy a veszélyes termék más tagország piacán is felbukkan, akkor a veszélyt észlelő tagország kapcsolattartóján keresztül a TRAPEX rendszer segítségével riasztja a többi tagországot. A riasztás alapján valamennyi tagország megkísérli a veszélyes termék felkutatását és forgalomból való eltávolítását, melynek eredményéről, illetve eredménytelenségéről haladéktalanul értesíti a TRAPEX rendszert.

A magyar fogyasztói intézményrendszer jelentős eredményeként könyvelhető el, hogy a TRAPEX rendszer koordinációs titkárságának, a rendszer hatékony működéséért felelős központi szervezeti elem feladatainak ellátására a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőséget kérték fel.

A hatékony termékbiztonsági rendszer megteremtését hivatott elősegíteni a közösségi RAPEX, a kelet-közép-európai TRAPEX rendszerhez hasonlóan működő, hazánk területén tevékenykedő Központi Piacfelügyeleti Információs Rendszer, röviden KPIR.

A KPIR működésének főbb szabályait a piacfelügyeleti eljárásról szóló kormányrendelet szabályozza. Ennek megfelelően tájékoztatási kötelezettség terheli valamennyi fogyasztóvédelmi feladat- és hatáskörrel rendelkező szervet, akik kötelesek a tudomásukra jutott tények vagy körülmények alapján haladéktalanul tájékoztatni a főfelügyelőséget mindazon árukról vagy szolgáltatásokról, amelyek nem felelnek meg a biztonságossági követelményeknek. A következő lépésben a főfelügyelőség a tájékoztatás, bejelentés alapján haladéktalanul tájékoztatja a hatáskörrel és illetékességgel rendelkező felügyelőséget, területi gazdasági kamarát, vámhatóságot, vagy ha az ügy más szerv hatáskörébe tartozik, megkeresi az eljárásra jogosult egyéb hatóságot annak érdekében,

hogy a piacfelügyeleti ellenőrzést az érintett termék vonatkozásában haladéktalanul le lehessen folytatni. Ezt meghaladóan kötelező a piacfelügyelettel kapcsolatos dokumentációt a KPIR rendszerben feldolgozni, az adatokat a nyilvántartásba rögzíteni. Ennek segítségével a piacon található potenciálisan vagy ténylegesen veszélyes termékek ellen hatékony védekezési lehetőség nyílik nemcsak a piacfelügyeleti szervek előtt, hanem a nyilvánosságon keresztül a fogyasztók és érdekeiket védő civil szerveződések előtt is.

A KPIR rendszer funkcióját csak akkor képes maradéktalanul betölteni, ha az érintett állami szervek megfelelő hatékony kommunikációs kapcsolatot építenek ki. Az erre vonatkozó együttműködési megállapodásrendszert az érintett szervek még 2001-ben kidolgozták és aláírták.³¹

3. 2. Helyi önkormányzatok³²

Az önkormányzatok jelenlegi szerepét, illetve a szükségesnek mutató változások bemutatását megelőzően szükséges rögzíteni, hogy hatékony és kellően gyors fogyasztóvédelmi intézményrendszer az önkormányzatok szerepvállalása nélkül nem képzelhető el. A fogyasztói aggályokat és problémákat leggyorsabban és leghatékonyabban a fogyasztókhöz legközelebb eső igazgatási szinten, azaz az önkormányzatok segítségével lehet orvosolni, illetve megnyugtatóan rendezni.

E szemlélet érvényesült – kimondatlanul is – a szocializmus idején, amikor is a helyi önkormányzatok jogelődei olyan feladat- és hatáskör birtokában voltak, melynek segítségével lehetőségük nyílt – egyben kötelezetté is váltak – a fogyasztói problémák megnyugtató rendezésére. A rendszerváltást követően az új önkormányzati rendszerben azonban az önkormányzatok elvesztették azon hatáskörüket, mely alapján a fogyasztói problémákkal való foglalkozás is tevékenységi körükbe tartozott. Természetesen a kialakult helyzet igazi vesztese a tudatos fogyasztói magatartás tanúsítására sajnos akkor még képtelen magyar fogyasztó volt, aki kénytelen-kelletlen vette tudomásul, hogy az új önkormányzat e problémákkal és kérdésekkel nem kíván foglalkozni. A problémát kiváloán szemlélteti a közüzemi díjak megállapításával kapcsolatos helyzet. A közüzemi díjak megállapítására az önkormányzat jogosult, aki elméletileg ezen árak megállapítása során egyszerre vette volna figyelembe saját tulajdonosi és a lakosság fogyasztói érdekeit. Ez értelemszerűen érdeellentétet szült volna, azonban mivel az önkormányzatok a jogszabályi háttérnek köszönhetően nem rendelkeztek fogyasztóvédelmi hatáskörrel, nem vették figyelembe a fogyasztók érdekét. Ez azonban csak azt eredményezte, hogy a fogyasztók – vagyis a lakosság – lényegében eltávolodott attól az intézménytől, az önkormányzattól, melynek feladata alapvetően a polgárok „kiszolgálása.”

³¹ A termékbiztonság hatékony többszintű – RAPEX, TRAPEX, KPIR – intézményrendszerének ismeretése során elengedhetetlen feladat, hogy a termékbiztonság területén tevékenykedő szakembereket tömörítő PROSAFE-t – Product Safety Enforcement Forum of Europe, azaz Európai Termékbiztonsági Végrehajtó Fórum – is az elemzés hatóköre alá vonjuk. A PROSAFE egy olyan 1990-ben alakult szakmai szervezet, melyet a nem élelmiszer jellegű fogyasztási cikkek biztonságával foglalkozó elismert szakemberek alakítottak ki. Céljük egy magas szintű fórum megeremtése, amelynek keretében elősegíti a jogi szabályozás hatékony és fair érvényesítését. Ennek keretében teret enged a piacfelügyeleti szakértőknek információgyűjtésre, az információk cseréjére, az intenzív kapcsolatépítésre, piac-ellenőrzési módszerekkel összefüggő útmutató készítésének, a piacfelügyeleti hatóságok névjegyzékét készíti el. A szervezet az utóbbi években vált nyitottá a kelet-közép-európai régió tagjelölt, és már a termékbiztonsági szabályanyagot nagyrészt harmonizált országai előtt. Ennek köszönhetően a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség 2000 novemberében a PROSAFE római ülésén a régióból elsőként csatlakozott a szervezethez.

³² Jelen alfejezet alapjául szolgált Ritter Tamásné dr. A civil és önkormányzati fogyasztóvédelem együttműködése c. tanulmánya. (Elérhető: <http://www.fvf.hu/fvf.php3?page=2003021402> (2003. 03. 18.)

E társadalmi és jogpolitikai – és egyben szociológiai – helyzetet kellett a jogharmonizáció tíz éve alatt a megváltozott igényeknek megfelelően átalakítani.

Az első változást ennek érdekében az Fgytv. hatálybalépése hozta, mely 44. §-ban három csoportra bontva határozta meg az önkormányzatok képviselő-testületeinek fogyasztóvédelmi feladatait. Ennek alapján a helyi önkormányzatok kötelesek elősegíteni a fogyasztók önszerveződéseit, a fogyasztóvédelmi társadalmi szervezetek helyi érdekérvényesítő tevékenységét; önkéntesen, a kamarával történő megállapodás alapján részt vállalhatnak a békéltető testület működtetésének feladataiból; a lakosság igényeitől függően fogyasztóvédelmi tanácsadó irodát működtethetnek. E mellett rögzíti az Fgytv., hogy a képviselő-testület és a jegyző fogyasztóvédelemmel összefüggő feladatait külön jogszabályok határozzák meg.

Az Fgytv.-vel összhangban a helyi önkormányzatokról szóló 1990. évi LXV. törvény 8. § (5) bekezdése szerint a települési önkormányzat feladatai körében támogatja a lakosság önszerveződő közösségeinek a tevékenységét, együttműködik e közösségekkel: tehát a helyi önkormányzatok támogathatják a fogyasztói érdekek képviseletét ellátó társadalmi szervezeteket, azok képviselőjének tanácskozási jogot adhatnak – tevékenységi körüket érintő – napirendek tárgyalásakor a képviselő-testület, illetve annak bizottsága ülésén. Lehetőség van arra is, hogy ilyen társadalmi szervezet képviselőjét a képviselő-testület bizottsága tagjának is megválassza. A Fgytv. alapján fogyasztói érdekek képviseletét ellátó társadalmi szervezet magánszemélyek által az egyesülési jogról szóló 1989. évi II. törvény alapján létrehozott társadalmi szervezet, illetve ezek szövetsége, ha az alapszabályban meghatározott célja a fogyasztók érdekeinek védelme, e célnak megfelelően legalább két éve működik és magánszemély tagjainak száma legalább ötven fő.

A jelenleg hatályos szabályozás alapján a képviselő-testület fogyasztóvédelmi feladata elsősorban a közüzemi szolgáltatások terén jelentős. Így például a közüzemi szolgáltatások területén ármegállapítási jogkörrel rendelkezik, illetve ellenőrzi a közüzemi szolgáltató által alkalmazott árképzést.³³ E mellett együttműködik a fogyasztóvédelmi intézményekkel és érdekképviseleti szervekkel, valamint gondoskodik a lakossággal való kapcsolattartásról. Ennek keretében szervezeti és működési szabályzatában határozza meg, hogy mely önszerveződő közösségek, fogyasztóvédelmi szervezetek képviselői vehetnek részt tanácskozási joggal a képviselő-testület és bizottságai ülésein. Fontos feladat a fogyasztói alapjogként kezelt oktatás megfelelő biztosítása is elsősorban az alapfokú oktatási intézményekben – melyek működtetésért az önkormányzat felelős –, de e mellett az iskolarendszeren kívüli hatékony oktatás is kiemelkedő feladatot jelent egy-egy önkormányzat életében.

Lényeges fogyasztóvédelmi szerepet lát el a települési önkormányzat jegyzője a fogyasztók érdekeinek védelmében, ugyanis a fogyasztóvédelem körében több fontos hatósági jogosítvánnyal rendelkezik. Különösen indokolt kiemelni, hogy a jegyző ellenőrzi, hogy az egyéni vállalkozó tevékenysége megfelel-e a vállalkozói igazolványban foglaltaknak.³⁴ Ennek keretében törvényben meghatározott esetben megtiltja a vállalkozási tevékenység folytatását.³⁵ E mellett kivizsgálja a hozzá érkező lakossági panaszok

³³ A közüzemi szolgáltatások díjának megfelelő megállapítása, illetve az árképzés módjának megfelelő szintű kommunikálása elengedhetetlenül fontos feladata az önkormányzatoknak, vagyis a képviselő testületeknek. Az utóbbi hónapok botrányai rávilágítottak arra, hogy amennyiben a képviselő-testületek e feladatukat nem veszik kellően komolyan, úgy az súlyos problémákhoz, akár polgári engedetlenséghez, illetve politikai erő elvesztéséhez is vezethet. Ne feledjük, a kiindulópont egy alapvetően fogyasztói igény és érdek nem megfelelő kezelése.

³⁴ 1990. évi V. törvény 7. § (2) és (4) bek.

³⁵ 1990. évi V. törvény 14. § (2) bek.

kat, illetve biztosítja az akadálymentes kommunikációt az önkormányzat és a fogyasztói intézményrendszerbe tartozó egyéb szervek között.

A fogyasztói jogok érvényesítésében lényeges a helyi önkormányzatok és a kamarák együttműködése. A helyi önkormányzatok – önkéntes és a kamarával történő megállapodás alapján – részt vállalhatnak a békéltető testület működésének feladataiból, helyiséget biztosíthatnak a fogyasztói érdekek képviselését ellátó helyi szerv számára a különböző tanácskozásaihoz, jogszabályokkal, szakirodalommal segíthetik a fogyasztóvédelmi társadalmi szervezet munkáját. Lakossági igény esetén fogyasztóvédelmi tanácsadó iroda működtethető. A tanácsadás feladatait az irodában elláthatja fogyasztóvédelmi társadalmi szervezet tagja, felkért szakértője. Ilyen szakértő lehet a polgármesteri hivatal köztisztviselője is.

3. 3. Civil szervezetek

A civil szervezetek térhódítása – a fogyasztóvédelmi jogi jogfejlődéssel párhuzamosan – szintén a rendszerváltást követően indult meg. Bár vitathatatlanul e tárgykörben is találhatunk jelentős és hatékony előkép intézményeket, a civil érdekképviselői szervezetek a csatlakozást megelőző jogharmonizáció időszakában foglalták el megérdemelt helyüket a fogyasztóvédelmi intézményrendszerben. A fejlődés rövid bemutatása érdekében a teljesség igénye nélkül vázoljuk azokat a legjelentősebb szervezeteket, melyek a csatlakozást követően még dominánsabb szereplőként láthatják el feladataikat mind hazai, mind közösségi viszonylatban.

Jelenleg hazánkban 20-22 civil fogyasztóvédelmi szervezet tevékenykedik. Közülük tizenegy volt a Fogyasztóvédelmi Egyesületek Országos Szövetségének, a FEOSZ-nak az alapító tagja, illetve mintegy 13 működteti a fővárosi Civil Fogyasztóvédelmi Fórumot (CFF).

A magyarországi civil fogyasztói szervezetek – az általánosan elfogadott álláspont szerint – többféleképpen csoportosíthatók.

Működési területük és szervezettségük alapján megkülönböztetünk országos szervezeteket – mint például az Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület (OFE), a Társadalmi Egyesületek Szövetsége (TESZ), illetve a Lakásszövetkezetek és Társasházak Országos Szövetsége (LOSZ) –, más szervek – mint amilyen Székesfehérvári Fogyasztóvédelmi Egyesület – pedig egy meghatározott szűkebb régióban fejtik ki tevékenységüket. Egyes szervek székhelyükön kívül élő fogyasztók problémáit is orvosolják, mint például az INDRÁ Biztosítottak Országos Érdekvédő Egyesülete.

Szakosodottság alapján is csoportosíthatók a civil szervezetek, amikor is a csoportbontás alapja az, hogy mely fogyasztói réteg érdekeit kívánják képviselni – a Mozgássérültek Országos és Budapesti Szervezete, vagy a Lakásszövetkezetek és Társasházak Érdekképviselői Szövetsége –, a fogyasztókat valamilyen minőségükben akarja képviselni – például a Magyar Energiafogyasztók Szövetsége –, illetve úgymond általános szervként működik, azaz szinte minden fontos témakörrel egyszerre foglalkozik, mint az Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület.

A Fogyasztóvédelmi Egyesületek Országos Szövetsége³⁶ – melyet az Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület kezdeményezésére tizenegy szervezet alapított³⁷ – négy éve

³⁶ Továbbiakban: FEOSZ.

³⁷ Az Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület, az INDRÁ Biztosítottak Országos Érdekvédő Egyesülete, a Társadalmi Egyesületek Szövetsége, a Lakásszövetkezetek és Társasházak Országos Szövetsége, a Lakásszövetkezetek és Társasházak Érdekképviselői Szövetsége, a Mozgássérültek Országos és Budapesti Szervezete, az Adófizetők Országos Szövetsége, a Magyar Autóklub, az Európai Integrációs Egyesület, a Magyar Energiafogyasztók Szövetsége, a Magyarországi Biztosítottak Egyesülete.

látja el a magas szintű szakmai összefogás biztosításával együtt járó feladatokat. A szakma és a fogyasztók érdekében létrehozott szövetség a hazai és nemzetközi közös fellépés alkalmas eszköze, beleértve a magyar és az EU fogyasztóvédelmi politika formálásához való hozzájárulást.

A szövetség feladata a hazai civil fogyasztóvédelmi kultúra, szakma, tudomány fejlesztése, ezen túlmenően a civil fogyasztóvédelmi szervezetek érdekeinek képviselése, az együttműködő, azonos érdekű szervezetekkel való egységes fellépés biztosítása.

A fővárosi közüzemi és társasházi gondokkal foglalkozó Civil Fogyasztóvédelmi Fórum, mint a Fővárosi Önkormányzat egyik állandó partnere elsősorban a főváros lakosságának közüzemi problémáival foglalkozik. Tagjait a lakásszövetkezeteket és társasházakat tömörítő szervek³⁸ és a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség delegáltjai alkotják.

Magyarországon a két előbb említett szövetség után a legnagyobb – meglátásunk szerint az egyik legjelentősebb tevékenységet kifejtő – civil fogyasztóvédelmi szervezet 1982-ben alakult, a Fogyasztók Országos Tanácsának jogutódjaként.

Politikai pártoktól támogatást nem kapott, országgyűlési képviselőket nem állított, nem támogatott és a jövőben sem fog. Az egyesület célja: a fogyasztók általános – így e minőségben állampolgári jogainak – védelme.

Tevékenysége során közreműködik a fogyasztóvédelmi politika kidolgozásában, és figyelemmel kíséri annak érvényesülését, elősegíti a fogyasztók érdekeit figyelembe vevő jogszabályalkotást, közreműködik a hatósági ár megállapításában. Ezen túl képviseli és védi a fogyasztókat állami, társadalmi és gazdasági szervek, szervezetek előtt, kapcsolatot épít és tart fenn a hazai és nemzetközi szervezetekkel, intézményekkel. A hatékony igényérvényesítés jegyében a fogyasztók széles körét érintő ügyekben pert kezdeményezhet, valamint kiemelkedő feladatot lát el a fogyasztók oktatása és tájékoztatása terén, melynek keretében szinte valamennyi megyében ingyenes tanácsadó irodát működtet.

Az OFE időközben nemzetközileg mind ismertebbé és elismertebbé vált – három kontinens nagy fogyasztóvédelmi konferenciáinak állandó meghívottja, a Consumers Internationalnak, a fogyasztóvédelmi világszervezetnek, majd 1999 végén már az Európai Unió civil fogyasztóvédelmi szövetségének, a BEUC-nak is tagja lett.

INDRA Biztosítottak Országos Érdekvédő Egyesülete – melynek taglétszáma már meghaladja a 800-at – évente mintegy 400-450 biztosított hatékony képviselést látja el 1993 óta.

A Lakásbérlet és Lakók Egyesülete kiemelten közhasznú érdekvédelmi tevékenységet folytató szervezet jogsegélyszolgálatot, tanácsadói tevékenységet és magas szintű érdekvédelmet biztosít a lakásbérlet és lakók számára.

A Lakásszövetkezetek és Társasházak Országos Szövetsége több mint 330 ezer lakásszövetkezeti és társasházi lakástulajdonost tömörítő házközvetítő szervezetek érdekképviselőként működik. A lakásszövetkezetek, társasházak részére a villamos és gázenergia, a közműves vízszolgáltatás és csatornázás, távhőszolgáltatás, kommunális háztartási hulladékkezelési szolgáltatás, pénzintézeti szolgáltatás és az építőipari építési,

³⁸ A Bérletkészek Megvásárlók Országos Szövetsége, az INDRA Biztosítottak Országos Érdekvédő Egyesülete, a CERBERUS Társasházkezelő Klubok Országos Szövetsége, a Lakásszövetkezetek és Társasházak Országos Szövetsége, a Lakásszövetkezetek és Társasházak Érdekképviselői Szövetsége, a Lakásbérlet és Saját Tulajdonukban Lakók Országos Érdekképviselője, a Létminimum Alatt Élők Társasága, a Mozgássérültek Országos és Budapesti Szervezete, az Adófizetők Országos Szövetsége, az Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület, Nyugdíjasok Országos Szövetsége, a Magyar Energiafogyasztók Szövetsége, Nagycsaládosok Országos Egyesülete.

karbantartási és felújítási szolgáltatás területén nyújt hatékony védelmet és érdekképviseletet.

A Magyarországon működő Általános Fogyasztási és Értékesítő Szövetkezetek – melyek száma eléri a 250-et – érdekképviseletét az Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége (ÁFEOSZ) látja el. Különös jelentőségét az is biztosítja, hogy hazánkat e szervezet képviseli az EURO-COOP-ban.

A civil szervezetek működésének biztosítására több forrás áll rendelkezésre. Például a 2003. évi költségvetésben 60 millió Ft-ot különített el erre a célra, mely kiegészül a fogyasztóvédelmi bírságbevételek 30%-ával. Tevékenységükhöz pályázat útján is jelentős segítséget kaphatnak. 2001-ben például mintegy 88 millió forint pályázaton elnyert támogatással egészíthették ki költségvetésüket.

A növekvő támogatás egyrészt lehetővé teszi, hogy a meglévő szervezetek megerősödjenek, s lényegesen javuljon a fogyasztók tájékoztatása, hogy élni tudjanak a törvényekben és jogszabályokban részükre biztosított érdekérvényesítő lehetőségekkel, például a fogyasztóvédelemről szóló 1997. évi CLV. törvényben biztosított közérdekű keresetindítás jogával és a gazdasági reklámtevékenységről szóló 1997. évi LVIII. törvény módosításával 2001. március 1-jétől biztosított ügyféli jogosultsággal.

A kormányzat elsődleges célja, hogy e civil szervezetek hatékony munkáját még inkább elősegítve biztosítsa, hogy a fogyasztóvédelmi intézményrendszerben e csoport is kellő súllyal szolgálhassa a fogyasztók érdekeinek védelmét.

3. 4. Kihívások és feladatok

A csatlakozás egyik legnagyobb kihívása, hogy az egyre hatékonyabban és nemzetközi szinten is elismertebben működő hazai komplex intézményrendszer képes legyen megfelelő kapcsolatot kiépíteni és fenntartani a közösségi fogyasztóvédelmi intézményrendszerrel.

A közösségi fogyasztóvédelmi intézményrendszer összetett, több elemből álló gépezet. A gépezetben valamennyi már jól ismert közösségi szerv – Európai Parlament, Európai Tanács, Miniszterek Tanácsa, Európai Bizottság, Európai Bíróság, Számvevőszék – szerepet kap, melyek rendszerét egy sor egyéb szerv tevékenysége egészíti ki. Jelen tanulmány keretében csak a téma átfogó ismertetéséhez elengedhetetlenül szükséges intézményeket kívánjuk néhány szóban bemutatni – Európai Parlament, Miniszterek Tanácsa, Bizottság –, elsősorban arra koncentrálva, hogy a csatlakozást követően hazánkat képviselő intézmények milyen szerepet játszanak ezek életében.

A közösségi jogfejlődést áttekintve egyértelműen körvonalazódik az Európai Parlament szerepének erősödése. Tekintettel arra, hogy a parlament az egyetlen közvetlenül, az európai állampolgárok által választott szerv, így szerepe egyre inkább felértékelődik. Éppen ezzel magyarázható, hogy a 2004-ben esedékes európai parlamenti választások szinte minden csatlakozó államban az érdeklődés központjában állnak. Kérdésként merülhet fel, hogy vajon miért lehet ez fontos a fogyasztói politika szemszögéből, vagyis milyen szerepet játszik az Európai Parlament a fogyasztói politika alakításában.

Feladatai közül kiemelendő jogalkotási tevékenysége, melynek keretében több tárgykörben – így a fogyasztóvédelem területén is – a tanáccsal közösen hoz másodlagos jogforrásokat. Tekintettel arra, hogy a fogyasztóvédelem közösségi szabályozása elsősorban irányelveken, méghozzá a parlament és a tanács által közösen elfogadott irányelveken alapul, így ennek keretében jelentős szerepet gyakorol a közösségi jogszabályi háttér alakítására. Ezen túlmenően ellenőrzési jogot gyakorol a Bizottság felett, mely többek között felel a közösségi fogyasztópolitika hatékony végrehajtásáért és érvényre juttatásáért is. Valamint a parlament dönt a közösségi költségvetésről, ezzel határozva meg a közösség tevékenységének anyagi háttérét.

A csatlakozást követően hazánkat huszonnégy képviselő reprezentálja az Európai Parlamentben, akik közül néhányan a fogyasztópolitika területén is fontos befolyással bíró parlamenti bizottságokban fejthetik ki tevékenységüket. Az előzetes tervek szerint változások várhatók a bizottsági struktúrában is. A jövőben – a társadalmi, szociális és gazdasági környezet hatására – kiemelt figyelmet szánnak az élelmiszer-biztonságnak, melynek letéteményese a Környezetvédelmi, Egészségügyi és Élelmiszer-biztonsági Bizottság, míg a fogyasztóvédelmi és a belső piacokkal kapcsolatos kérdések együtt alkotnak majd minden bizonnyal egy bizottságot. A fogyasztói érdekek minél sikeresebb képviseletéhez elengedhetetlen lesz egyrészt a (részben) átrendeződő struktúra és erőviszonyok megértése, másrészt a fogyasztópolitika működési mechanizmusának ismerete, harmadrészt az egyes érdekképviseleti taktikák hatékony alkalmazása. Ez mindenképpen megkívánja, hogy az érintett bizottságokban helyet foglaló magyar képviselők megfelelő információkkal felvértezve végezzék tevékenységüket, melyben kiemelkedő segítséget tud nyújtani mind a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség, mind a kiemelt civil szervezetek, mind a fogyasztóvédelem hazai elméleti és gyakorlati szakembergárdája. Meggyőződésünk, hogy a hatékony kommunikáció segítségével a parlamenti képviselők felelősségteljes munkájukat valóban helytálló ismeretek alapján fogják végezni.

Ami a Miniszterek Tanácsát illeti – tekintettel arra, hogy az a tagállamok szakminisztereiből áll – a fogyasztóvédelmi intézmények szerepét itt is a háttérmunka, az előkészítés és a megfelelő információáramlás kivitelezésében látjuk. Az éppen érintett szakminiszter és a munkáját segítő politikai és szakmai tanácsadó csoport megfelelő információval való felvértezése kulcsmomentum lehet a tanács elsődleges feladatát képező döntéshozatal, illetve jogalkotás területén.

Részben hasonló, részben más típusú feladatok várnak a hazai intézményrendszerre a bizottság, illetve a közösségi fogyasztópolitikáért elsődlegesen felelős DG SANCO tekintetében. Hasonló annyiban, hogy a háttér-információk biztosítása itt is létfontosságú. Eltérő viszont abban, hogy az Európai Parlamenttel és a Miniszterek Tanácsával ellentétben a Bizottság, illetve annak funkcionáriusai kizárólag a közösségi érdekek alapján végzik tevékenységüket. Vagyis az előzőekhez képest más típusú érdekérvényesítési és befolyásolási technikák alkalmazása válhat szükségessé. Ezzel összhangban a főigazgatóság hivatali apparátusának alapvető feladata a Bizottság munkájának elősegítése, melynek fő összetevője az egyes döntések megfelelő szintű előkészítésével járó munkálatok elvégzése, illetve a döntések végrehajtásával járó kötelezettségek teljesítése.

A főigazgatóság élén biztos áll, székhelye Brüsszelben található. A biztos munkáját a kiterjedt hivatali apparátuson belül egy kabinet segíti, melynek élén kabinetfőnök áll, akinek elsődleges feladata a főigazgatóság vezetésével kapcsolatos mindennapi teendők ellátása, koordinálása és ellenőrzése. A kabinet zavartalan működéséért a kabinetfőnök helyettes felel, akinek feladatköre meglehetősen széleskörű.³⁹

³⁹ A kabinet tagjai *Michael Scannel*, *John Bell*, *Angela Bardenhewer* és *Martin Territt*. Közöttük is nagyfokú feladat- és munkamegosztás érvényesül. A posztok fontossága, az általuk végzett tevékenység rövid ismertetésével kívánunk rámutatni arra, hogy amennyiben esetleg egy magyar származású funkcionárius kerül e jelentős pozícióba, akkor a megfelelő szintű szakmai felkészítéssel és háttérmunkával a fogyasztóvédelmi intézményrendszer jelentősen hozzájárulhat a fogyasztói érdekek érvényesítéséhez. Michael Scannel hatásköre az élelmiszer-biztonsági kérdésekre, a mezőgazdaság és halászat problémáira, valamint az Élelmiszer- és Állat-egészségügyi Hivatallal kapcsolatos feladatokra terjed ki. John Bell felel a költségvetésért, a közegészségügyért, az adminisztratív reform végrehajtásáért, a fejlesztéssel, bővítéssel és régiópolitikával kapcsolatos kérdésekért. Angela Bardenhewer feladata az Európai Parlamenttel való kapcsolattartás, a jogi ügyek intézése, az ombudsmanhoz érkezett beadványok kezelése, illetve az intézményi renddel kapcsolatos problémák megoldása. Végül Martin Territt felel a kutatás, az oktatás területéért, valamint a sajtószóvivőkkel is ő tartja a kapcsolatot.

A főigazgatóság elsődleges feladata (152. cikk) a fogyasztóvédelmi jogalkotás előkészítése és felügyelete. Ezen túl e főigazgatóság felelős a piacfelügyelettel, a termékbiztonsággal kapcsolatos feladatok ellátásáért, a fogyasztóvédelmi és egészségügyi kérdésekkel foglalkozó szakértői bizottságok működtetéséért. Jelentős szerepet tölt be a fogyasztóvédelmi politika más politikákban történő integrálása során, valamint a fogyasztók egészségét veszélyeztető kockázati tényezők felismerésében és kezelésében. Végül nem elhanyagolható kötelezettsége a kapcsolattartás a fogyasztóvédelmi érdekképviseleti szervekkel, melynek eredménye, hogy a fogyasztói érdekek nagyobb hangsúllyal jelenhetnek meg a közösségi döntéshozatali mechanizmusban.

A fő szervezetben végzett fogyasztópolitikai tevékenység mellett a közösségi fogyasztóvédelem érvényesítésének kiemelt szereplői a közösség igazgatási rendszerébe tagozódó, a bizottsági határozattal felállított Consumer Committee, valamint a szabványügyi eljárások során jelentős szerepet betöltő ANEC. E mellett szólnunk kell az általunk külön csoportba sorolt, lényegében nemzetközi fogyasztóvédelmi szervekről, amelyek részben vagy egészben a tagállamok területén működő nemzeti fogyasztóvédelmi érdekképviseleti szervezetek tömörítik, s elsődleges céljuk a hatékony kommunikáció kiépítése az egyes tagállamok nemzeti szervei között, a nemzeti és közösségi szervek között, valamint a fogyasztók irányába. Ide tartoznak a teljesség igénye nélkül olyan régebben működő, illetve a közelmúltban kialakult szervek, mint a BEUC, a European Consumer Law Group, az ANEC, AEC.

2003. október 9-én elfogadott határozatával a Bizottság (2003/709/EC) felállította az Európai Fogyasztói Tanácsadó Csoportot, a Fogyasztói Tanács (Consumer Committee)⁴⁰ jogutódját, amely konzultatív szervként működik közre a közösségi szintű fogyasztóvédelemmel kapcsolatos ügyekben. Az Európai Fogyasztói Tanácsadó Csoportba az EU tagországai egy-egy képviselőt delegálnak, a tagjelölt országokhoz hasonlóan. A tagjelöltek képviselői a csatlakozást követően teljes jogú taggá válnak. A tagokat a Bizottság három évre nevezi ki.

Feladatai közé tartozik, hogy megfelelő szintű fórumot biztosítson az általános fogyasztói érdekeket érintő problémák megvitatására, véleményt nyilvánít, tanácsot és iránymutatást nyújt a Bizottságnak a fogyasztókat érintő jogszabályok kezdeményezése során. Ezen túl tájékoztatja a Bizottságot a tagállamok fogyasztóvédelmi politikájának fejlődéséről, valamint információs forrásként szolgál a nemzeti fogyasztóvédelmi szervezetek számára.

Az ANEC szervezetét 1995-ben hozták létre, fő célja, hogy közösségi szinten biztosítsa, hogy a szabványokat létrehozó egyes döntéshozatali mechanizmusok során a fogyasztói érdekek a lehető legteljesebb módon érvényesüljenek. Ennek keretében elsődleges feladatainak tekinti a fogyasztói érdekek képviseletét mind közösségi, mind tagállami szinten.

Az ANEC szervezeti struktúrájának csúcspontja a közgyűlés áll, amely az EU és az EFTA tagállamainak küldötteiből áll. Minden tagállam egy képviselőt delegál, akik mellett jelen vannak az Európai Közösség, és az EFTA Fogyasztóvédelmi Tanácsának képviselői. Az operatív irányítással kapcsolatos teendőket a közgyűlés tagjaiból választott kormányzótanács látja el. Az érdemi munka ún. munkacsoportokban, szám szerint jelenleg hét munkacsoportban folyik. A munkacsoportok tevékenységét a koordinációs csoport fogja össze és koordinálja.

A külön csoportba sorolt, ám jelentőségüket tekintve az előzőekben ismertetett szervektől semmivel sem elmaradó intézmények közül kiemelendő a BEUC, mint euró-

⁴⁰ A Consumer Committee-t a Bizottság a 2000. május 4-én elfogadott 2000/323/EC számú döntésével állította fel. Elsődlegesen konzultációs szerv, melynek feladata volt, hogy minden fogyasztóvédelmi politika tárgykörébe tartozó kérdés tekintetében közösségi szinten kommunikáljon. Szervezetét tekintve 20 tagból és 20 póttagból állt, akiket a Bizottság hároméves periódusra jelölt ki.

pai szintű fogyasztóvédelmi szervezet, mely 1962-től végzi magas szintű tevékenységét.⁴¹ A testület évente kétszer ülésezik.

A BEUC fő feladata, hogy az egyre elmélyülő és naptól napra fejlődő gazdasági integráció, az ezzel együtt kialakult egységes piac előnyeinek kihasználását a fogyasztók oldalán is maximalizálja. Ennek keretében a BEUC tagállamai célul tűzték ki, hogy fogyasztóvédelmi politikájukat együtt és lehetőleg egyöntetűen fejlesztve olyan környezetet valósítsanak meg, ahol a fent említett nyolc fogyasztói jog maradéktalanul érvényesül, s e mellett a hátrányos helyzetű fogyasztók – gyermekek, idősek, fogyatékosok – jogai sem szorulnak háttérbe.

Az 1957-ben alakult EURO COOP több mint 3200 nemzeti fogyasztóvédelmi érdekképviseletet tömörít, így közvetve jelenleg a közösség tizenöt tagállamának területén 19 000 fogyasztó, a csatlakozás előtt álló közép-, illetve kelet-európai országokban pedig körülbelül 2000 fogyasztó képviseletére hivatott.

Alapfeladata az információgyűjtés és információáramoltatás. Tevékenysége során a közösségi gazdaság- és fogyasztói politika fejlődéséről, eredményeiről összegyűjt minden olyan információt, amely a szervezet tagjai számára jelentőséggel bír, s az információkat áramoltatja a tagszervezetek között.

Az EURO COOP tevékenységét öt kiemelt terület köré csoportosítja, mint a fogyasztók tájékoztatásához és információhoz való jogának érvényesítése, az EURO COOP szerepének, befolyásának közösségi szintű erősítése, a kulturált és hatékony információcsere elősegítése, pontos és naprakész adatbank működtetése és érdekképviselet.

A European Consumer Law Group szervezet 1977 márciusában alakult Londonban azzal a céllal, hogy a fogyasztóvédelem elmélete és gyakorlata között tapasztalható szakadékot áthidalja, s megteremtse a két terület összefogásának lehetőségét. Tagjai olyan elméleti és gyakorlati szakemberek, akik a fogyasztóvédelemmel napi szinten, élethivatásként foglalkoznak. A fő szabály szerint az unió minden tagállama két fővel – egy elméleti és egy gyakorlati szakember – képviselteti magát.

Az 1999-ben felállított szervezet elsődleges célja, hogy az európai országok fogyasztóvédelmi szervezeteit összefogva a fogyasztók érdekeit a szociális és környezetvédelmi politika terén is maradéktalanul érvényesítse. Jelenleg 17 európai ország 33 fogyasztóvédelmi szervezete tevékenykedik az AEC keretein belül.

A fogyasztóvédelmi intézményrendszer rövid áttekintésének célja az volt, hogy rámutassunk arra, hogy a közösségi szintű erős fogyasztópolitikai érdekérvényesítéshez elengedhetetlen a magas szintű nemzeti fogyasztóvédelmi rendszer. Mint azt bemutattuk, a csatlakozást követően számos intézményben szükséges hazánk képviseletét biztosítani, akár az állami intézményekből, akár a civil szervezetekből delegálva a képviselőket. Ez megkívánja, hogy kivétel nélkül minden szerv alkalmazottait folyamatosan képezve készüljön e valódi kihívást jelentő szerepre. Képzés szükséges mind idegen nyelvi, mind fogyasztóvédelmi jogi, közgazdasági és közösségi jogi ismeretekből. A képzés nemcsak azokat a munkatársakat érinti, akik effektíve képviselőként vesznek részt, hanem azokat is, akik itthon háttérmunkát végezve készítik elő a képviseletet.

E küszöbönálló feladatot felismerve kezdte meg például a felkészülést a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség, mely 2003. évben végzett tevékenységéről szóló beszámolójában⁴² részletesen kitért az elért eredményekre is. Jelen tanulmány keretében egy-két

⁴¹ A szervezetet alapító több mint harminc nemzeti fogyasztóvédelmi szervezet közel 20 európai országból került ki. Ezt a földrajzilag jelentős méretű reprezentativitását a szervezet a mai napig megőrizte.

⁴² Elérhető: http://www.gkm.hu/dokk/main/gkm/fogyasztovedelem/evves_jel/fvf2003evijelentes.html. (2004. április 5.)

szemléletes példát kiragadva kívánjuk érzékeltetni, hogy a hatékony képviseletre való felkészülés megkezdődött.

Például 2003-ban az év első negyedében az FVF két munkatársa egy-egy hónapot dolgozott Drezdában a Szász Gazdasági és Munkaügyi Minisztériumban, ahol közvetlenül tapasztalatokat szereztek egy tagország fogyasztóvédelmi gyakorlati közigazgatási tevékenységéről.

A létszám bővítés során a pályázatok beérkezését követően megtörtént a felvételek előkészítése, a későbbiekben pedig a felvételi eljárásban való közreműködés és azok koordinálása.

Az oktatási és szakmai továbbképzési munka érdekében szakmai napot, illetve szakmai konferenciákat szerveztek az FVF és a területi felügyelőségek munkatársai részére. A magas szintű továbbképzési tevékenységet a számok és tényadatok is alátámasztják: oktatási és továbbképzési programokon az FVF részéről 142 fő, míg a területi felügyelőségeknek 582 fő munkatársa vett részt.

Továbbá a főfelügyelőségi és a területi felügyelőségek munkatársai nemcsak résztvevői az ismeretbővítésnek, személyzetfejlesztésnek, hanem oktatnak és vizsgáztatnak a felső- és középfokú intézményekben. Szakértői, szaktanácsadói feladatokat is vállalnak, végeznek.

4. Fogyasztóvédelmi politika alakulása Magyarországon

A fogyasztóvédelem állami irányításáért és a fogyasztóvédelmi politika kialakításáért felelős központi állami szerv a Gazdasági Minisztérium.

A gazdasági miniszter feladata a fogyasztóvédelmi politika koncepciójának kidolgozása, a megvalósítást szolgáló szervezeti és intézményi feltételek megtervezése, a fogyasztói jogok védelme és érvényesítése érdekében szükséges intézkedések kezdeményezése, illetőleg meghozatala.

A fogyasztóvédelem fejlődése szempontjából fontos állomásként a gazdasági miniszter előterjesztése nyomán a kormány 1036/1999. (IV. 21.) számú határozatával elfogadta a fogyasztóvédelmi politika első középtávú koncepcióját. A kormányhatározat kijelölte az 1999–2002 közötti időszak legfontosabb fejlődési célkitűzéseit. E prioritásokhoz csoportosítva rendelte a jogalkotó a különböző feladatokat. A prioritások között szerepelt a fogyasztók egészségének és biztonságának védelmét fokozandó egy hatékony piacfelügyeleti monitoring rendszer kiépítése. Az ún. Központi Piacfelügyeleti Információs Rendszer célja, hogy a piacon kínált veszélyes termékeket és szolgáltatásokat még a fogyasztóhoz kerülés előtt kiszűrje. A piacfelügyeleti rendszer korszerűsítése mellett prioritásként jelölte meg a fogyasztópolitika állami fogyasztóvédelmi rendszer működésének hatékonyabbá tételét, a jogorvoslati rendszer továbbfejlesztését, valamint a fogyasztóvédelmi oktatásnak és a civil szerveződések szerepének fejlesztését.

Az első fogyasztópolitika eredményeinek, illetve több területén sajnos sikertelenségének értékelését követően a kormányzat újabb középtávú fogyasztói politikai stratégiát dolgozott ki és fogadott el 2003–2006 időszakra vonatkozóan. A II. középtávú fogyasztói politikáról szóló 1012/2003. (II. 25.) korm. határozat a fogyasztói politika rendszerét és struktúráját tekintve harmonizál a 2002–2006 közötti időszakra elfogadott közösségi fogyasztói politikával, lebontva azt nemzeti célkitűzésekre.

A középtávú program két részre bontja a feladatokat. Egyrészt meghatározza a folyamatos szerepvállalást igénylő feladatokat, míg másodikként azon célkitűzéseket sorolja fel, melyek végrehajtásának határidejéül 2003. december 31-ét jelöli meg.

Az előbbi csoportba tartozó feladatok a fogyasztók életének, egészségének és biztonságának védelme, az érdekképviseleti szervek szerepének erősítése, a piacfelügyeleti

rendszer hatékonyságának javítása, a békéltető testületek tevékenységének fokozása, az oktatás javítása.

A második csoportba – vagyis a határidő kitűzése mellett szerepeltetett feladatok tekintetében – a jogalkotó rögzíti, hogy kiemelten szükségesnek tartja az elektronikus kereskedelemre vonatkozó szabályozási helyzet javítását és az „alternatív on-line vitarendezési módok” kialakítását. A kormányhatározat mellékletében felsorolt konkrét feladatok a közösségi fogyasztópolitika jelenleg hatályos hármás célkitűzésével megegyezően az egységesen magas szintű fogyasztóvédelem elérését, fogyasztói jogszabályok hatékony végrehajtását és a fogyasztói szervezetek bevonását tekinti a következő három évre szóló fogyasztóvédelmi politika alapcélkitűzéseinek.

5. A hátralévő feladatok – A fogyasztóvédelmi szabályozás jövője

Magyarországon a tanulmány megírásának időpontjában, azaz 2004. április elején a fogyasztóvédelmi jogharmonizáció a meglévő közösségi szabályok tekintetében **csaknem befejezettek tekinthető**. Ennek oka talán az, hogy a csatlakozási folyamat korai szakaszában a közösség több esetben erősen bírálta hazánkat a fogyasztópolitika kezdetleges helyzete és szabályozottsága miatt. A bírálatokat megfontolva, azokat szem előtt tartva a többéves folyamat eredményeként mintegy 50 új, illetve módosított jogszabály született és lépett életbe. Ezzel sikerült egy hatékony fogyasztóvédelmi rendszer anyagi jogi és részben eljárásjogi jogszabályi hátterét, valamint állami intézményrendszeri keretét megteremteni.

A csatlakozásig hátralévő feladatok között szerepel meg a fogyasztóvédelmi törvény módosítása, amely már a parlamenthez benyújtásra került és elfogadásra vár. A módosítás a 2001-es új általános termékbiztonsági irányelvhez igazítja a hatályos szabályokat. Kiegészítésre kerülnek termékbiztonsági követelmények és gyártót terhelő kötelezettségek. A jogsértéstől eltöltő határozatokról szóló 98/27/EK irányelvben foglaltaknak megfelelően a fogyasztóvédelmi törvény szabályai kiegészülnek a fogyasztói ügyekben eljárásra jogosult szervezetek nyilvántartására vonatkozó szabályokkal. Módosulnak a címkézés szabályai annyiban, hogy a belső piacról származó országok tekintetében elégséges az Európai Unióra történő hivatkozás, ugyanakkor harmadik országból származó termék esetén fel kell tüntetni a származás országát. Változnak a használati és kezelési útmutatóval kapcsolatos szabályok. Érinti a módosítás a békéltető testületekre vonatkozó rendelkezéseket. Ennek keretében a békéltető eljárás kezdeményezése ingyenessé válik, kiteljesedik az elnök képviselői joga, valamint az illetékességi szabályok pontosításával egyidejűleg csak egy helyen kezdeményezhető eljárás.

A fogyasztóvédelmi jogalkotási feladatok között szerepel még azon szabályok megalkotása, amelyek segítségével a fogyasztóvédelmi társadalmi szervezetek az alternatív fogyasztói vitarendezési fórumok európai hálózatába, valamint az Európai Fogyasztói Központok Hálózatába European Extra-Judicial Network (EEJ-NET), European Consumer Centres (ECC-Net) csatlakozhassanak. Ez egyrészt jelenti a kapcsolattartó intézmény felállítását, másrészt a pénzügyi feltételek co-finanszírozás formájában történő biztosítását. Az intézményi feladatok között még meg kell említeni a Községi fogyasztóvédelmi konzultatív testületekben történő részvétel biztosítását. Ezek között kiemelt a Bizottság mellett működő Európai Fogyasztói Tanácsadó Csoport (European Consumer Consultative Group), amelybe való jelölési szabályokat a 2003/709/EC határozat szerint ki kell alakítani. Ugyancsak támogatandó a Tanács mellett működő Gazdasági és Szociális Bizottságban való fogyasztóvédelmi részvétel is.

A fent felsorolt csatlakozásig esedékes feladatok mellett továbbgondolást igényel a fogyasztóvédelmi szabályozás távlati fejlődése is. A fejlődést nagymértékben befolyásolja majd a tagállamkénti működéssel új szakaszba kerülő jogharmonizáció. A jogharmonizációs feladatok a csatlakozás után annyiban megváltoznak, hogy az unió tanácsában alakítólag részt veszünk a döntéshozatali tevékenységben is, tehát befolyásolhatjuk azoknak a közösségi normáknak a tartalmát, amelyhez a szabályainkat igazítani kell.

Ugyancsak alakítólag hat a fogyasztóvédelmi szabályozásra a polgári törvénykönyv jelenleg folyó rekodifikációja,⁴³ amely a fogyasztóvédelmi magánjog integrálását a Konceptió egyik alapelveként határozta meg. Ennek kapcsán eddig önálló törvényben, jogszabályban szabályozott jogintézménynek, szerződésfajták kerülhetnek be az új polgári törvénykönyvbe. (Ilyen például a termékfelelősségi szabályoknak vagy egyes új típusú fogyasztói szerződéseknek a Kódexbe történő integrálása.) Más jogintézmények esetében – pl. a jótállási szabályok vagy a fogyasztói szerződések tisztességtelen szerződési feltételeinek megtámadása – is lehetségesek további modernizációs, illetőleg a belső jogi harmonizáció érdekében szükséges kiigazítások. A rekodifikáció apropójául szolgálhat a fogyasztóvédelmi jogszabályok fogalmi rendszerének egységesítésére is.

⁴³ A Ptk. Konceptió 1003/2003. (I. 25.) kormányhatározattal történő elfogadásakor az új polgári törvénykönyv-tervezet elkészítésének határidejeként 2005. szeptember 30-át határozták meg.